

INFORME DE ACTIVIDADES POR EL PERIODO 2017

Entorno del País

Es importante mencionar que el año 2017 fue un año complicado en todos los aspectos, inicialmente por la situación país, que se vio afectada abiertamente por la caída del petróleo, la reducción de la balanza comercial, la reducción de las fuentes de trabajo tanto en empresas públicas como privadas, lo que ocasiono un retroceso en la economía nacional.

La burbuja económica que vivimos en años anteriores se ha reventado y volvemos a la realidad, donde el país se encuentra endeudado con empresas de China, la venta anticipada de petróleo y el sinnúmero de casos de corrupción que empiezan a salir a la luz, situaciones que hacen de nuestro país un blanco fácil para no traer inversiones tanto nacionales como extranjeras, es así que muchas empresas han pensado llevar sus inversiones fuera del país.

La tasa de empleo adecuado se redujo 5,3 puntos porcentuales y el subempleo se incrementó 5,9. El aumento del subempleo se explica principalmente por personas que ingresan al mercado laboral en el último año, provenientes de la PEI, y por personas que perdieron su empleo –estaban en empleo adecuado.

Los resultados, respecto a las variables del entorno de las empresas, indican que la probabilidad de supervivencia es mayor para las empresas en sectores de mayor crecimiento y para las empresas en sectores grandes. En cuanto a las características de las empresas, la probabilidad de supervivencia es mayor para personas naturales obligadas a llevar contabilidad y sociedades, para las empresas que inician con un tamaño mayor y para las que pagan salarios medios. Aquí se tiene que las empresas que poseen una nómina equilibrada en cuanto a edad, género y nivel de educación, poseen mejores perspectivas de supervivencia: las empresas con una menor tasa de riesgo de desaparecer son aquellas que tienen trabajadores con una edad promedio de 40 años, una participación de mujeres de 49,3% y un porcentaje de empleados calificados de 47,4%.

Nuestra compañía ha sobrevivido de una manera organizada al embate financiero presentado en el país, las condiciones de contratación, el debilitamiento de la legislación en favor de los sectores productivos y el manejo socializado del dinero, no ayuda al mejoramiento de las condiciones para los grupos que generan trabajo y lo que hace es que dificulte el crecimiento y la generación de plazas de empleo y ocasiona el desempleo e inseguridad.

Principales actividades de la empresa durante el año 2017

Durante el año 2017, tuvimos que tomar ciertas decisiones en virtud de la reducción en la asignación de productos hacia la compañía y como entenderán

esto afecto abiertamente a nuestra capacidad instalada, a tal punto que tuvimos que despedir a más de 25 trabajadores, por cuanto no teníamos otras plazas de trabajo.

De igual manera en este año rescindimos contratos con empresas como AVON, BANCO DE MIRO Y BANCO DEL AUSTRO, instituciones que no valoraron el trabajo realizado en estos años y solo tomaron en cuenta los factores económicos sin pensar en las inversiones realizadas por nosotros en cada una de sus marcas.

Este año fue también de crecimiento en otras marcas y también iniciamos el desarrollo de un nuevo sistema más avanzado para mejorar la calidad de nuestros servicios y productos, los que nos ayude a incrementar nuestros clientes y la calidad de vida de nuestros trabajadores, al igual que la reducción significativa del personal operativo y los gastos en la compañía.

Como siempre y siendo nuestro cliente más importante, podemos mencionar a **BELCORP**, quien sigue siendo una fuerza en la facturación de la compañía con el 20%.

Con respecto a **DINERS CLUB DEL ECUADOR**, hemos incrementado a un 38% de la facturación total de la compañía, esto quiere decir que la confianza en nosotros y nuestra gestión han crecido en este último año.

BANCO DE GUAYAQUIL, ha crecido en este ultimo año, tiempo en el cual nos han refrescado la cartera asignada, lo que nos ha permitido incrementar a un 5% de la totalidad de la facturación.

AVON una marca que aportaba con el 20% de la facturación, sin embargo por decisión interna y al no ver crecimiento en la marca, tal como lo habían ofrecido en reuniones anteriores, se tomo la decisión de finalizar el contrato el 31 de Diciembre del 2017.

De igual manera el **PORTAFOLIO COBEFEC O CARTERA PROPIA**, nos aportó con un 4% de la facturación mensual, teniendo muchas proyecciones a recuperar valores y poder inyectar dinero al flujo de la compañía.

Este 2017 procedimos a realizar una nueva compra de cartera a Banco de Guayaquil y de acuerdo a los indicadores presentados a la fecha nos encontramos cubriendo el 80% de la inversión realizada.

Adicional mantenemos un departamento de Multimarcas, que maneja todos los clientes pequeños, que sin embargo nos ayuda en la facturación mensual con un 8% de aporte.

Con los cambios efectuados durante el año 2017, nos encontramos a la fecha de cierre con 284 colaboradores en nómina, sin embargo tenemos que realizar varias reducciones por la devolución de marcas como AVON y DINERS, que afectaran abiertamente en la nómina.

Presentación y explicación de los estados financieros de la empresa.

Adjuntamos estados financieros con sus respectivas notas para su revisión.

El activo corriente tuvo un cierre de USD 977.720.09, lo que significó un aumento del 7% de la facturación contra el año 2016. Este se debió principalmente a las Cuentas por cobrar y el efectivo que mantenemos en los Bancos.

El activo total tuvo un incremento de USD 255.552.52, con relación al año 2016, sin embargo también el nivel de egresos tuvo el mismo comportamiento en este periodo, por los cambios realizados y el mejoramiento al equipamiento de la compañía.

El pasivo corriente, tuvo un resultado de USD 1151743.03, diferencia interesante con relación al año 2016, pero en este año va en proporción al crecimiento del Activo Corriente.

En el balance de resultados, podemos observar ventas netas al cierre por el valor de \$ 4.360.190.92, esto nos da decremento en relación a las ventas efectuadas en el año 2016.

Los gastos operacionales son de \$ 3.778.661.55 en este periodo, sin embargo podemos determinar que existió un incremento considerable en este rubro, en virtud que debemos impulsar la gestión y la inversión es más alta para alcanzar los resultados, la diferencia versus el año anterior es de 5.8%.

La utilidad obtenida antes de impuestos es de \$ 4.077.09 y una pérdida tributaria de \$ 19.406.16, siendo el resultado final un -0.4% en este ejercicio, decrecimiento considerable con relación al año pasado, tomando en cuenta la reducción en facturaciones, el pago de desvinculaciones y el retiro de clientes de nuestra plataforma.

CONCLUSIONES

En resumen podemos manifestar que el año 2017, es el año más complicado en los últimos 10 años que atravesó la compañía, viéndonos afectados abiertamente por la situación país y por el giro de nuestro negocio.

El deterioro en cada una de las carteras de nuestros clientes, la dificultad en la gestión diaria, los beneficios de la legislación a la parte deudora, son factores que abiertamente afectan el desarrollo de nuestra actividad y por ende afectan abiertamente en nuestros estados financieros.

El compromiso para el 2018, es mejorar la calidad de nuestros servicios, por lo cual saldrá en producción nuestro nuevo sistema, el mismo que ayudara a elevar los niveles de servicio, optimizara los procesos de manera inteligente y nos permitirá redicir el aparataje operativo de la compañía, lo que nos dara un respiro en cuanto al flujo efectivo de la compañía.

Estamos trabajando con un presupuesto mensual de cumplimiento por cada una de las marcas y una reingeniería del plan de comisiones que permitirá una mejor distribución de los ingresos y egresos de la compañía.

Atentamente,

Jhonny Enderica Guambaña
Gerente General