

Quito, 15 de Marzo del 2016

Srs. ACCIONISTAS

LUVIHER S.A.

Presente

Es muy grato dirigirme a Ustedes y poner a su consideración el INFORME GERENCIAL de las actividades desarrolladas durante el año 2015 de la Empresa LUVIHER S.A.

Primeramente el año 2015 se presentó bastante difícil por la situación socio-económica de nuestro país, pues el 67 % de nuestros clientes eran del sector público, y como es de conocimiento general hay una escasez total de recursos financieros que impide que honren sus deudas en el momento oportuno, por esta razón se trabajó en función de tres objetivos:

- a) Incrementar clientes del sector privado
- b) Disminuir clientes del sector público y si es posible dejar de trabajar con ellos.
- c) Bajar costos operativos.

A continuación procedo a exponer cada objetivo enumerado:

a) Sobre incrementar clientes del sector privado, se concursó para prestar nuestros servicios a Otecel, proceso que tomó 60 días, y Luvisher S.A. resultó triunfador, este contrato representa en la actualidad el 50 % de nuestra facturación.

b) Durante el año 2015 manteníamos contratos con el Banco Central, Ministerio de Defensa y Contraloría, en las ciudades de Quito, Guayaquil y Cuenca. Los contratos se acabaron en los meses de Mayo, Noviembre y Noviembre respectivamente y de nuestra parte no se procedió a trabajar en forma positiva para renovar los contratos es así que se cumplió un objetivo que era dejar de prestar nuestros servicios al sector público.

Por último, bajar costos en el área operativa, se optó por no contratar personal y si había una necesidad se cubrió con empleados existentes. Otra medida fue conversar con el personal y solicitarles los que deseen que pasen del régimen de tiempo completo a medio tiempo y que realicen horas extras.

Otra medida que se adoptó para bajar los costos operativos fue no renovar ningún contrato de trabajo al cumplirse el período de prueba.

Con la descripción de los objetivos trasados y la forma de trabajar para cumplirlos, paso a continuación a detallar los resultados.

Primero.- en la actualidad el 100 % de los clientes son del sector privado, entre ellos están: Otecel, Banco Solidario, R.M., Etafashion, Automotores y Anexos, Foton, Helth Preventy, TWIS, Xurpas, Trust Fiduciaria, Market Medios, Genser Power, Zede-Ecuador y prestamos servicios en Quito, Guayaquil, Cuenca, Babahoyo, Latacunga, Ambato, Riobamba, Ibarra, Santo Domingo, Santa Elena.

Segundo.- Al terminar contratos con el sector público nos tocó afrontar el pago de las liquidaciones montos fuertes que se hubiera cubierto con pagos pendientes de los contratos con el Estado lamentablemente estos se realizaron en el mes de Marzo del 2016 por este motivo se recurrió a la venta de 2 vehículos de la Empresa.

En la actualidad se ha pagado el 96% de Las liquidaciones. Como aspecto negativo

tenemos dos juicios laborales que nos han planteado personas que se sintieron despedidas.

Tercero.- Se logró una baja en los costos operativos y es así que de 145 empleados en la actualidad tenemos 82 empleados entre operativos y administrativos. Como ejemplo de una nómina de \$ 42.000 hemos pasado a una nómina de \$ 32.000.

A continuación deseo referirme a los Estados Financieros ,

VENTAS .- fueron de \$ 911.035,17 un 1 % inferior al año 2014 en resumen se mantuvo el mismo nivel de ventas respecto al año anterior.

GASTOS DE OPERACIÓN.- estos son los gastos directos y fueron de \$ 649.013,47 es decir representa un 71 % de los ingresos totales .

GASTOS ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS.- son \$ 180.241,16 esto representa el 20% de las ventas del año.

RESULTADO DEL PERIODO.- se tuvo un resultado positivo de \$ 46.561,39 siendo un 5 % del total de la facturación.

CONCLUSIONES

A) Las ventas se estan manteniendo a lo largo de los tres últimos períodos , se tiene que diseñar estrategias para aumentar el nivel de ventas.

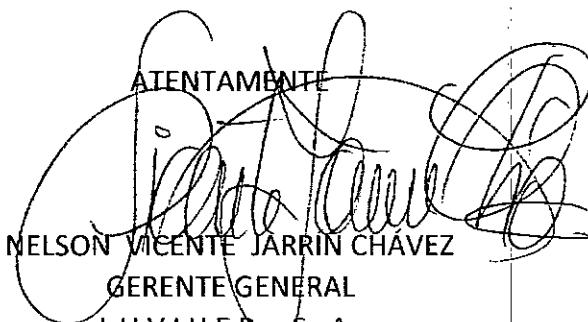
B) En Gastos Operativos se utiliza el 71 % de las ventas Totales , definitivamente esta actividad demanda mucha mano de obra pero estimo que se podría tratar de bajar a un rango del 65 % .

C) Gastos Administrativos 20 % pienso que es un nivel bastante aceptable.

D) Como Utilidad tenemos un 5 % margen positivo, esperamos que la Utilidad aumente para el próximo período.

A continuación deseo agradecer la confianza depositada en mi persona, y quiero reiterar el compromiso para seguir actuando con total transparencia para que la Empresa LUVIHER S.A. ocupe los primeros lugares en este mercado tan competitivo.

ATENTAMENTE


NELSON VICENTE JARRIN CHÁVEZ
GERENTE GENERAL
LUVIHER S.A.