

# ***SANTECHASIST S.A.***

**SERVICIO DE ASISTENCIA TECNICA AUTORIZADO Y REPUESTOS.  
PROYECTOS, INTALACION, MANTENIMIENTO INDUSTRIAL y HOTELERO**

---

## **Informe de Gerencia Correspondiente al Período Comprendido del 01 de Enero al 31 de Diciembre 2009**

Señores Accionistas:

En mi calidad de Gerente General de SANTECHASIST S.A., pongo a consideración de ustedes, el informe de labores cumplidas por esta administración, para el ejercicio económico del 01 de Enero al 31 de Diciembre del 2009.

### **1. AREA COMERCIAL**

En el área de ventas, lamentablemente nosotros al igual que el resto del mundo hemos experimentado una baja significativa en este rubro, debido a factores externos como fue la crisis económica mundial, la más terrible que se ha visto en décadas, pero a pesar de esto los resultados han permitido mantener la operación, de nuestra empresa pese a las dificultades experimentadas durante todo el período.

Para este periodo las ventas se han ubicado en el orden de US\$ 75.900.79 pudiéndose determinar que respecto al año anterior se ha presentado un leve crecimiento, debido a las condiciones adversas para los sectores industriales, así como también las políticas de gobierno que hicieron que la economía del país se vuelva lenta y en algunos casos estática.

Cabe recalcar que la importación de repuestos para los diferentes equipos a los que damos mantenimiento, directamente de los fabricantes de dichos componentes, ha sido muy favorable para la empresa ya que se ha logrado mayor competitividad al mejorar la oferta en los precios en comparación con los de la competencia. Debemos aclarar que en ocasiones la política aduanera del país, que ha puesto salvaguardas en diferentes productos, ha significado un aumento en los costos de dichos repuestos, lo que no ha permitido un mayor margen de utilidad.

Hemos conseguido alianzas estratégicas con los propios fabricantes de los equipos a los que damos mantenimiento, inclusive se logró la representación de fábrica para varias marcas de equipos de cocina y lavandería.

### **2. AREA DE RECURSO HUMANO**

- Se ha buscado en todo momento mantener la estructura óptima de personal, para poder mantener la operación dentro de las nuevas exigencias de costo y eficiencia, a las que la dolarización nos obliga.

---

Gral. Miller Oe 3-261 y Roberto Posso.

Telf.: 02 3171624 095025692

Email: [santechasist@aim.com](mailto:santechasist@aim.com)

[santechasist@cablemodem.com.ec](mailto:santechasist@cablemodem.com.ec)

# SANTECHASIST S.A.

**SERVICIO DE ASISTENCIA TECNICA AUTORIZADO Y REPUESTOS.  
PROYECTOS, INTALACION, MANTENIMIENTO INDUSTRIAL y HOTELERO**

---

- En lo relacionado a las remuneraciones la Empresa cumple con los salarios que se encuentran en el mercado de acuerdo a la Ley y considerando además las diferentes ubicaciones del trabajo así como las compensaciones o bonificaciones. Cabe señalar que la empresa en el periodo que se informa, ha cumplido con todas las obligaciones laborales exigidas de acuerdo al derecho laboral.
- De acuerdo al índice de crecimiento que la empresa ha demostrado en el periodo citado, se hace indispensable para este nuevo año la contratación de nuevo personal calificado para el AREA TECNICA, el cual deberá cumplir con los requerimientos y conocimientos necesarios para el desempeño de sus funciones. En especial de personal calificado en el área de refrigeración.

### **3. AREA FINANCIERA**

Los resultados obtenidos en Balance que se presenta anexo al presente informe de gerencia para los accionistas de la empresa son completamente confiables y respaldados y contienen el periodo correspondiente del 1 de enero del 2009 al 31 de diciembre del 2009. La empresa se encuentra al día en sus obligaciones fiscales.

Conforme lo planificado para este año se aplicó nuevas políticas para el mejor control y recuperación de cartera pero a pesar de aquello se registra demora en el cobro, ya que la mayoría de cuentas son pagadas por los clientes en un lapso de 30 días o más, lo que influye en la liquidez de la empresa, por lo que en varios meses se registró prestamos de terceros hacia la empresa, por una cuantía mínima, para poder cubrir los cheques emitidos por diversas causas.

En cuanto a la deuda que aún mantiene pendiente la empresa, debe aclararse que se trata del préstamo otorgado para la constitución de la empresa, la misma que se no ha podido ser cancelada por la disminución significativa de las ventas tanto de servicio como de repuestos y la iliquidez antes mencionada.

En cuanto a utilidades, se ha experimentado como ya lo había señalado un significativa disminución, para el ejercicio arroja un valor de \$1378,87 usd de los cuales 15% se repartirá entre los empleados de acuerdo a las exigencias de la ley laboral.

La utilidad líquida del ejercicio suma \$. 1.172,04 que representa un 1.54% de las ventas anuales.

### **4. RECOMENDACIÓN**

Es recomendable que la empresa capitalice nuevamente su utilidad a fin de fortalecer un patrimonio para así tener acceso a créditos sin estar sujetos a entregar garantías reales y como consecuencia obtener nuevos contratos.

---

Gral. Miller Oe 3-261 y Roberto Posso.  
Telf.: 02 3171624 095025692  
Email: [santechasist@aim.com](mailto:santechasist@aim.com)  
[santechasist@cablemodem.com.ec](mailto:santechasist@cablemodem.com.ec)

# SANTECHASIST S.A.

**SERVICIO DE ASISTENCIA TECNICA AUTORIZADO Y REPUESTOS.  
PROYECTOS, INTALACION, MANTENIMIENTO INDUSTRIAL y HOTELERO**

---

El enfoque financiero debe ser la rotación del capital de trabajo, para facilitar en sus procesos el reingreso del dinero en menor tiempo y de esta manera cubrir las necesidades de fondos generadas por el crecimiento propio del negocio, lo cual permitirá agilizar toda la operación.

Es prioritario revisar y hacer un ajuste a los precios con los que se ha venido trabajando, ya que la utilidad obtenida no es nada satisfactoria frente al esfuerzo realizado. Igualmente debemos diseñar una política de austeridad muy estricta para el gasto que se da en el normal desenvolvimiento de las operaciones. Todo esto sumado a la crisis mundial no nos ha permitido la compra de la camioneta que se tenía previsto para este año.

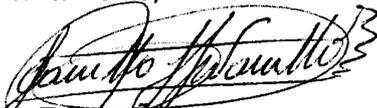
Debemos persistir en la compra de una camioneta para la movilización y traslado tanto del personal técnico como de los materiales y herramientas necesarias para mejorar nuestro servicio, llegando a la excelencia en cuanto al tiempo de respuesta que se da al cliente. Lo que a su vez se verá reflejado en el crecimiento de nuestra empresa tanto en el valor de activos fijos como en el volumen de ventas.

Recomendamos que para este nuevo año se realice una adecuación en la oficina de la compañía, en la que se implemente el mobiliario necesario para que los repuestos que ofrecemos sean exhibidos de mejor forma para vista del cliente.

Tanto la información financiera como los respectivos balances se encuentran a disposición de los señores accionistas.

Quito a 31 de Diciembre del 2009

Atentamente,

  
Ing. Edison Nacato  
Gerente General

