

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 2011

SUPERINTENDENCIA
COMERCIAL

02 MAYO 2012

OPERADOR 9
QUITO

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 2011.

1. AREA COMERCIAL

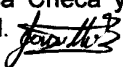
En el área de ventas, debo informarles que hemos registrado un leve incremento de este rubro, con respecto al año anterior, a pesar de la crisis económica mundial que en este año se evidenció con más claridad en la Comunidad Europea, lo que nos ha golpeado significativamente, ya que la mayoría de los proveedores de repuestos para los equipos que damos mantenimiento son procedentes de la Unión Europea y lamentablemente para el siguiente año no se avizora mejoría en los mercados europeos, pero a pesar de esto, los resultados obtenidos nos permitirán mantener la operación de nuestra empresa en el nuevo año que empieza lleno de expectativas y proyectos nuevos, los mismos que podrán desarrollarse siempre y cuando exista una reactivación económica no solo en el país sino a nivel mundial.

Para este periodo las ventas se han ubicado en el orden de US\$ 93.007,20 pudiéndose determinar que respecto al año anterior se ha presentado un leve crecimiento, que no es satisfactorio.

Debemos aclarar que en ocasiones la política aduanera del país, que ha gravado con más del 25% de advalorem determinados productos, ha significado un aumento en los costos de dichos repuestos, lo que no ha permitido un mayor margen de utilidad. Además por el momento se mantiene un margen del 2% de Impuesto a la salida de capitales, pero existe un proyecto de parte del gobierno de incrementar a un 5% este mismo impuesto, lo que nos afectaría significativamente en un futuro; para lo cual debemos tomar los correctivos correspondientes, para que al momento de que este incremento se dé, no afecte de manera considerable el precio de venta al público de nuestros productos y por ende nuestras utilidades.

Otro factor que ha mermado nuestra ganancia es el incremento de los costos por transporte de mercadería desde el exterior a nuestro país, al igual que el aumento del costo de los servicios de Courier y agentes aduaneros. El factor que se ha considerado para traer los repuestos es la urgencia con la que el cliente solicita las partes y dependiendo de esto se ha optado por traer sea por Courier o correo postal, debiendo aclarar que el utilizar el correo postal ha incrementado el plazo de entrega de las partes. Un punto a considerar con sumo cuidado, ya que la competencia mantiene un stock muy amplio y que podría afectarnos en un futuro cercano.

Es un gusto poder informarles que a finales del 2011, se firmo el primer contrato de importación de equipo para el área de lavandería de uno de nuestros clientes, lo que esperamos sea un nuevo comienzo en la diversificación de los servicios y bienes que Santech ofrece al público. Ya que se logro un convenio estratégico de distribución con Primus una industria de la República Checa y con ADC, empresa estadounidense que venden equipos de lavandería industrial.



Gral. Miller Oe 3-261 y Roberto Posso.

Telf.: 02 3171624 095025692

Email: santechasist@aim.com

santechasist@cablemodem.com.ec

SANTECHASIST S.A.

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



**SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS**

02 MAYO 2012

**OPERADOR 9
QUITO**

2. AREA DE RECURSOS HUMANOS

- Se ha buscado en todo momento mantener la estructura organizacional óptima de personal, para poder mantener la operación dentro de las nuevas exigencias de costo y eficiencia.
- 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, es así que en este año la empresa no tuvo que pagar una compensación por el salario digno aplicado por el gobierno.
- De acuerdo al Índice de crecimiento que la empresa ha demostrado en el período 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 2011 al 31 de diciembre del 2011. 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 utilidades hay una disminución por este concepto en relación al 2010; ya que, a pesar de haber un leve incremento en las ventas el valor del costo a aumentado; por lo que para el presente ejercicio económico arroja un valor de \$. 5.335,08 USD de los cuales 15% que es un valor de \$. 800.26 USD, se repartirá entre los empleados de acuerdo a las exigencias de la ley laboral.

En este año 2011 de la utilidad obtenida, la empresa designará el 10% para Reserva Legal, conforme lo dicta la Ley de Compañías, hasta llegar al 50% del valor del capital suscrito de la empresa.

Éste es un año de transición en el que la compañía por resolución del ente de control, ha efectuado los respectivos ajustes al proceso de implementación de las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF en aplicación NIIF PYMES para pequeñas y medianas empresas. Se implementado conforme al calendario sugerido por el ente de control.

Gral. Miller Oe 3-261 y Roberto Posso.

Telf.: 02 3171624 095025692

Email: santechasist@aim.com

santechasist@cablemodem.com.ec

SANTECHASIST S.A.

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

4. RECOMENDACIÓN

Es recomendable que la empresa capitalice nuevamente su utilidad en este año 2011 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.

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.

Para el próximo año 2012, debemos revisar los nombramientos tanto de Gerente como de Presidente, ya que para el mes de mayo del 2012 caducan, por lo que se deben tomar las medidas necesarias para mantener al día estos documentos legales e indispensables para el buen funcionamiento de la empresa.

Según la liquidez de la empresa, para el próximo año 2012, se debería proceder a la distribución de dividendos en un 20%, para beneficio de la empresa y sus socios.

Debemos agilizar los procesos de cobro a los clientes que se encuentran en mora, ya que la utilidad obtenida no se refleja físicamente por la falta de cumplimiento de obligaciones de nuestros clientes para con la empresa.

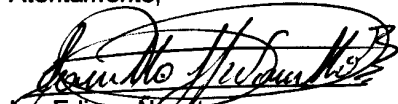
Se ha logrado cumplir con la meta de la adecuación de la oficina, que es un aporte importante en este año, ya que nos ha permitido exhibir nuestros productos y tener un espacio adecuado para recibir a nuestros clientes. Se debe persistir en la compra del vehículo ya que aportaría para un mejor accionar de la compañía.

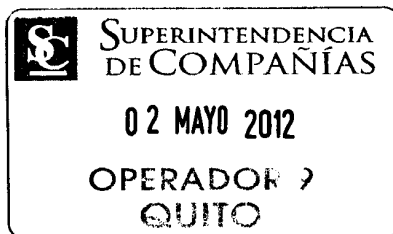
Debemos abrir mercado, para la venta de equipo de lavandería, cocina, cuartos fríos, en base a alianzas comerciales internacionales favorables para la empresa. Se ha determinado que el posible mercado a acaparar, se encuentra en las provincias en los lugares periféricos que están en pleno desarrollo turístico y comercial.

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

Quito a 31 de Diciembre del 2011

Atentamente,


Ing Edison Nacato
Gerente General



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