

SANTECHASIST S.A.

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

Informe de Gerencia Correspondiente al Período Comprendido del 01 de Enero al 31 de Diciembre 2014

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 2014.

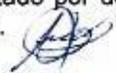
1. AREA COMERCIAL

Me es muy grato informarles, que conforme a lo planificado se realizó la compra del vehículo que la empresa necesita para el giro del negocio. Esta adquisición fue realizada a finales de enero del 2014, previa aprobación de la Junta General de Accionistas, conforme al Acta de la Junta General Extraordinaria y Universal de la Sociedad Anónima SantechAsist S.A., realizada el 20 de Diciembre del 2013, la misma que reposa en el libro de Actas de la compañía.

Lamento informarles que la venta de repuestos, equipos, y mantenimientos sufrieron una baja en el rubro, por todas las políticas implantadas por el gobierno en cuanto a la importación de bienes; en especial a lo referente a la presentación de los diversos certificados INEN para los diferentes equipos industriales que sobrepasan los \$.2000,00 dólares, las diversas crisis económicas a nivel mundial, el mal tiempo en los países proveedores de partes, y aún la baja del petróleo desde el mes de Octubre del 2014, ha influido en ciertas ocasiones, en que no se pueda cumplir con el tiempo establecido en la entrega de los repuestos, equipos lo que afecta directamente al servicio de mantenimiento que se brinda, razón por la cual se han perdido algunos clientes.

En el área de ventas, debo informarles que para este periodo las ventas se han ubicado en el orden de US\$ 130.071,36 pudiéndose determinar que con respecto al año anterior se registra una considerable disminución de este rubro en un porcentaje del 13,57% aproximadamente, que refleja realmente el valor de las ventas y clientes perdidos. Debemos rescatar que hay una disminución en las ventas, pero hemos logrado controlar y disminuir en cierta medida el valor de los costos de operaciones, a pesar de la crisis económica mundial, la baja del petróleo y la nueva política aduanera, podemos considerar que 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, teniendo en cuenta que para el próximo año, nuestro gobierno a planificado una restricción bastante amplia de varios productos importados, el incremento en el porcentaje del advalorem que se paga al momento, la implementación de salvaguardias que afecta directamente a varios de los repuestos que necesitan los equipos industriales a los que damos mantenimiento, y la demora que se mantiene en el proceso de nacionalización de los repuestos que importamos debido a la presentación de más requisitos, documentos en aduana y certificados en el INEN.

Lamentablemente también debo informarles que debido a la crisis de Estados Unidos que persiste, los proveedores de este sector del planeta, se demoran en la entrega de las órdenes de compra en por lo menos tres semanas, lo que también genera demora en la entrega de los repuestos a los clientes. Tomando en cuenta que los repuestos se trae preferiblemente por correo postal debido a los altos costos por Courier. Por lo que se ha optado por dotarnos de repuestos para mantener un stock de acuerdo al movimiento del inventario.



SANTECHASIST S.A.

SERVICIO DE ASISTENCIA TECNICA AUTORIZADO Y REPUESTOS.

PROYECTOS, INTALACION, MANTENIMIENTO INDUSTRIAL y HOTELERO

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 e inclusive el pago de horas extras. Cabe señalar que la empresa en el periodo que se informa, ha cumplido con todas las obligaciones laborales exigidas de acuerdo al derecho laboral.
- En este año, se contrato verbalmente, personal a prueba, pero al parecer las personas no tiene la disposición para este tipo de trabajo y permanecen en su cargo por muy cortos espacios de tiempo, por lo que abandonan su puesto de trabajo o renuncian voluntariamente. Este personal ha sido indemnizado conforme a la Ley, y se le cancelará las utilidades en la fecha indicada para la cancelación de este rubro. Debemos aclarar que ningún empleado, fue indemnizado por la bonificación del salario digno, como lo establece la Ley, ya que los sueldo pagados superan los límites determinados por el gobierno, por lo tanto no requieren de este alcance dictaminado por la ley.
- Se ha vuelto 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 y soldadura. Pero sobre todo que tengan la disposición para quedarse por un largo período de tiempo.
- Se debe mencionar que al personal que actualmente se encuentra en la empresa se le ha dado la facilidad, e inclusive se ha pagado por cursos de capacitación en las diferentes áreas.
- Se debe mencionar que la empresa ha ingresado en procesos de Homologación de Proveedor, como requisito previo para mantenernos como proveedores de ciertas empresas clientes, obteniendo dichas calificaciones por las empresas Cotecna y Logica.

3. AREA FINANCIERA

Los resultados obtenidos en el Balance que se presenta anexo al presente informe de gerencia para los accionistas de la empresa, son completamente confiables y respaldados, ya que previa presentación han sido analizados juntamente con el señor Contador de la empresa y mi persona, y contienen el periodo correspondiente del 01 de enero al 31 de diciembre del 2014. La empresa se encuentra al día en sus obligaciones fiscales y laborales.

Lamentablemente persiste el problema de recuperación de cartera, 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 considerable disminución del 18,5% aproximadamente, por este concepto en relación al 2013; por lo que para el presente ejercicio económico arroja un valor de

SANTECHASIST S.A.

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

\$. 7.938,40 USD de los cuales 15% que es un valor de \$. 1.190,76 USD, se repartirá entre los empleados de acuerdo a las exigencias de la ley laboral.

En este año 2014 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.

Debe indicarse que para la compra del vehículo que en la casa comercial fue al contado, se realizó un préstamo de un tercero a Santech, por un valor de \$. 17000,00 dólares aproximadamente. Para lo que se establecerá un plan de pagos para cubrir este monto de forma mensual.

4. RECOMENDACIÓN

Es recomendable que la empresa capitalice nuevamente su utilidad en este año 2014 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.

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.

Debemos abrir mercado, ya que la venta de equipo de lavandería, cocina, cuartos fríos, y muebles fabricados en acero inoxidable, en base a alianzas comerciales internacionales favorables para la empresa fue truncada por las diversas políticas aduaneras. 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 en cuanto a los otros servicios y repuestos que ofrecemos.

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

Quito a 11 de Marzo del 2015

Atentamente,



Ing Edison Nacato
Gerente General