

SANTECHASIST S.A.

*SERVICIO DE ASITENCIA 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 2015

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 2015.

1. AREA COMERCIAL

Estimados Accionistas, como es de dominio público, ha sido un año económicamente muy duro y difícil, debido a la enorme recesión financiera que afecta no solo a nuestro país sino al mundo entero. Tomando en consideración el último Informe de Gerencia emitido en el año 2014, lamentablemente debo informarles que las operaciones comerciales que la empresa ha logrado mantener en este año 2015, no han mejorado, por el contrario han sido bastante desfavorables, tristemente tengo que comunicarles, que al final del período contable, las operaciones de la empresa nos reporta una pérdida. Cabe rescatar que a pesar de esta adversa situación, la empresa se ha mantenido a flote y en funciones. Para esto hemos tratado de reducir costos al máximo e inclusive, penosamente tuvimos que reducir el costo salarial con el recorte de personal.

Como lo había advertido en el informe del 2014, la venta de repuestos, equipos, y mantenimientos sufrieron una considerable baja en el rubro, por todas las políticas implantadas por el gobierno en cuanto a la importación de bienes, ya que debemos analizar que la subida del porcentaje del advalorem y la imposición de salvaguardias, nos afectó directamente. Conforme al listado de los repuestos y equipos que importamos, al menos el 60% o más, gravan salvaguardias que van desde el 15% al 45%. En el caso del advalorem, en la mayoría del listado de repuestos, ese porcentaje subió del 0% al 5% y hasta el 25%. Lo que afecto cuantiosamente al costo de importación e influyó en el aumento al precio de venta al público. Observando además que el valor del transporte de Courier tuvo un importante incremento. Además debemos aclarar que en un par de ocasiones la ineficiencia del personal que trabaja en el área de importaciones de los Courier, nos hizo pagar en exceso los impuestos de aduana. Lo que incrementó aún más los costos de importación.

Si algo positivo podemos rescatar en este año; es que se logró entregar los equipos de lavandería vendidos en el 2014, ya que se consiguió gestionar los diferentes requisitos que nos exigía el INEN para el ingreso al país de estos equipos. Lo negativo de esta transacción es que fueron vendidos en el año 2014 antes de la subida del advalorem y la imposición de las salvaguardias, consecuentemente no hubo ganancia, tampoco pérdida, al menos se pudo cubrir los costos. Y nuestro prestigio de empresa sería y responsable se ha mantenido. Esto es consecuencia de la política interna del país que se estableció posterior a una negociación.

Cabe mencionar que durante este año se pudo observar la falta de liquidez en a nivel mundial, nacional y subsecuentemente en nuestra empresa; ya que el tiempo de recuperación de capital ha variado entre 60 y más de 90 días, a pesar de que nuestro plazo de cobro a las facturas es máximo 30 días. Estos incumplimientos de parte de nuestros clientes ha creado grandes repercusiones en las diferentes áreas de nuestra querida empresa, sobre todo en la financiera.

A nivel mundial y en nuestro país no se avizora una recuperación económica a corto o mediano plazo, debido entre varias cosas a la constante baja del petróleo que desde el mes de Octubre del

SANTECHASIST S.A.

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

2014, ha influido en la crisis mundial, por lo que nos es urgente implementar una política de gasto, inversión y ahorro que nos permita mantener la estabilidad y funcionalidad de la empresa.

Consideremos que la pérdida obtenida en este año si bien es cierto nos afecta grandemente, no sea la puerta abierta a un posible cierre. Por el contrario se convierta en una alarma que nos indica que debemos realizar más ajustes y tener más cuidado en nuestras negociaciones y se convierta en el impulso necesario para alcanzar nuevas metas a corto, mediano y largo plazo. Debemos sacar siempre lo positivo y el gran aprendizaje que este año de resultados económicos negativos nos ha dejado, tratando de corregir a la brevedad posible los errores cometidos.

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. Penosamente, debido a los motivos expuestos anteriormente, se debió recortar la fuerza laboral de la empresa, a lo que hemos tenido que acomodar funciones estratégicamente.
- 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 como el que ha sido despedido ha sido indemnizado conforme a la Ley. Debemos aclarar que ningún empleado, fue indemnizado por la bonificación del salario digno, como lo establece la Ley, ya que los sueldos pagados superan los límites determinados por el gobierno, por lo tanto no requieren de este alcance dictaminado por la ley.
- Conforme a la reactivación económica que se presente, será 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.
- Otra opción por considerar sería el buscar personal conforme a los proyectos que se vayan presentando; ya que por la situación actual de la empresa no se podría considerar contratar más personal a tiempo fijo, sino conforme la necesidad del proyecto.

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

SANTECHASIST S.A.

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

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 2015. La empresa se encuentra al día en sus obligaciones fiscales y laborales.

Como previamente se anunció el problema de recuperación de cartera persiste, ya que la mayoría de cuentas son pagadas por los clientes en un lapso de 60 días o más de 90 días, en ciertas cuentas a esta fecha 31 de Marzo del 2016 no se ha logrado cobrar facturas del año 2015; lo que influye en la liquidez de la empresa, por lo que en varios meses se registró préstamos de terceros hacia la empresa, por una cuantía importante, para poder cubrir los cheques emitidos por diversas causas, entre estas el pago a aduana.

En cuanto a la pérdida del ejercicio que se registra es de un valor de \$. 7781,38USD; ya que el Total de ingresos que se registra es de \$.122.489,31, y el Total de Costos y Gastos es de \$.130.270,69USD. Siento mucho ser el portador de tan malas noticias, como lo dije anteriormente que este sea un impulso hacia adelante, considerando nuevas estrategias para captar un nuevo mercado de ventas.

4. RECOMENDACIÓN

Implementar una política de gasto, inversión y ahorro que nos permita mantener la estabilidad y funcionalidad de la empresa.

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 activar los procesos de cobro a los clientes que se encuentran en mora, ya que la falta de cumplimiento de obligaciones de nuestros clientes para con la empresa, es parte de la causa de la pérdida registrada y de iliquidez de la compañía. Lo que también ha repercutido en el incremento del endeudamiento de la empresa para con terceras personas, para cubrir las necesidades de la empresa, el pago de obligaciones con proveedores, personal, tarjetas de crédito y en ciertas ocasiones hasta el pago de obligaciones tributarias con Aduana, el SRI y el IESS.

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 2016

Atentamente,



Ing Edison Nacato
Gerente General