

Quito 23 de marzo del 2015

**INFORME DE GERENCIA INDUSTRIAS LICAUCHO CIA. LTDA.**

**PERIODO FISCAL:** Del 1ro de enero al 31 de diciembre del 2014

Señores Socios de **INDUSTRIAS LICAUCHO CIA. LTDA.**, me permito poner en conocimiento de Ustedes y de esta Junta para análisis y aprobación: El Informe de actividades y los correspondientes Estados financieros para dar cumplimiento a los Artículos: 123,124 y 125 de la Ley de Compañías, en el periodo 1ro de enero al 31 de diciembre del 2014.

**PARTE I: De las Actividades**

1.- Las buenas relaciones Obrero-Patronal en Industrias Licaucho han permitido mantener un equilibrio, entre las fuerzas de trabajo y los dueños del Capital. Por esta razón no ha existido problemas de orden legal con los señores empleados y trabajadores.

2.- He de señalar que en el año económico objeto del presente informe hemos tenido una utilidad neta de \$2.047.18; y si comparamos la utilidad del 2013 \$ 13.239,98; tenemos una disminución del 84,54%.

**3.-** Considero importante destacar algunos indicadores financieros para que puedan analizar la situación de la Empresa.

**3.1.- De la Liquidez de la compañía.-** Debo manifestar que la capacidad de Pago de la Empresa es del orden del 3.56%, liquidez razonable para satisfacer obligaciones a corto plazo sin dificultad.

**3.2.- Índice de Endeudamiento.-** el mismo es del orden del 63.75% que pertenece a los dueños de la Empresa y el 38.93 % a terceras personas como: proveedores, IESS, SRI, sueldos de trabajadores.

**3.3.- Rentabilidad Patrimonial.-** Por ultimo he dejado este indicador, para señalar que el mismo es de 0.34% .

**4.-** Con respecto a Actividades de Gestión, cabe señalar que hemos podido atender los requerimientos de nuestros clientes importantes: Comercial Kywi, Plasticos Rival y Tubertor, para consolidarnos como un proveedor indispensable para ellos; cabe señalar que nuestro niveles de ventas bajaron en vista de que Plasticos Rival y Tubertor redujeron considerablemente sus compras mensuales; siendo estos nuestros principales clientes.

## **PARTE II: Conclusiones.-**

Nuestra producción se ha orientado más a satisfacer la gran demanda de moqueta, en lo que se refiere a perfilería ha disminuido los pedidos, cabe señalar que a partir de este año se elaboró una matriz para la elaboración de Manubrios de Motocicletas, atendiendo los requerimientos de nuestro nuevo cliente Motoensabladora; y se ha procedido a las entregas respectivas y oportunas conforme lo han solicitado; gracias a la compra de un torno el año pasado hemos incluido en nuestras ventas el servicio de Torno.

**PARTE III: Recomendaciones.-**

Para el próximo año queremos incrementar nuestro servicios de torno, haciéndonos conocer con nuestros estimados clientes en esta nueva rama; dada la demanda de moqueta, la Compañía está proyectando la elaboración de una nueva matriz de moqueta para poder atender los volúmenes de pedidos.

Atentamente,



Aldo Cunalata Lara  
GERENTE