

Quito, 23 de Marzo del 2018

Señores Accionistas

ECUAPRIME CIA LTDA

Presente,

En mi calidad de representante Legal de la compañía, me dirijo a ustedes para presentarles mi informe sobre el rendimiento de la compañía que se obtuvo del año 2017, basados en la información proporcionada por los Estados de Resultados y Balance General.

Este año presentamos un escenario favorable macroeconómico con la eliminación de las salvaguardias y otras medidas arancelarias llevadas a cabo por el gobierno, lo que se tradujo en un año con excelentes resultados económicos. Este año obtuvimos una utilidad de USD. 24.900,04, lo que significó un aumento del 1024% en relación a la utilidad del anterior año, siendo el año con mayor utilidad y mejor margen de contribución de los últimos años de operación.

Si bien, vemos como las ventas se han reducido en un 16%, en relación a las ventas del anterior año, esta reducción no implica una depresión en la utilidad, por el contrario, esto nos lleva a la conclusión de que fuimos mucho más eficaces con la utilización de recursos para generar ingresos. Permittiéndonos mejorar los resultados de la empresa sin necesidad de incrementar las ventas.

Varias de las políticas llevadas a cabo durante este año que facilitaron estos resultados fueron:

- Negociaciones proactivas y eficientes con nuestro proveedor principal de Estados Unidos, con la finalidad de obtener los mejores precios posibles para la mercadería.
- Reducir nuestros gastos operacionales.
- Vender la motocicleta de la empresa y adquirir una nueva, esto nos otorgó una utilidad en la venta de activos.
- Venta prioritaria e incentivos de venta para inventario antiguo.



	2014	2015	2016	2017
Ventas Totales	\$ 44,518.27	\$ 229.186,90	\$ 191.750,52	\$ 161.397,72
Ventas Mercadería	\$ 38,471.77	\$ 228,935.90	\$ 191.463,08	\$ 159.649,90
Ventas servicios	\$ 5,929.00	\$ 26.00	\$ 56,46	\$ 376,56
Otros ingresos	\$ 117.50	\$ 225.00	\$ 230,98	\$ 1.371,26
Total Costos y Gastos	\$ 40,818.42	\$ 213,470.63	\$ 189.317,72	\$ 136.497,68
Costo mercaderías	\$ 24,936.31	\$ 197,174.55	\$ 133.316,06	\$ 91.006,68
Gastos Operacionales	\$ 15.882,11	\$ 16.296,08	\$ 56.001,66	\$ 45.491,00
Utilidad	\$ 3.699,85	\$ 15.716,27	\$ 2.432,80	\$ 24.900,04
Margen Contribución	8.31%	6.86%	1%	15%

Tabla 1.1: Resumen Comparativo años anteriores realidad empresa.

Respecto al estado de resultados puedo concluir que la empresa, cerró un año magnifico, en el que experimentamos un resultado record desde la creación de la empresa, con un margen de contribución excelente del 15% y una utilidad que superó toda expectativa, sin embargo, a pesar de que este año fue excelente en resultados generales, si debemos tomar en cuenta el rubro de gastos de suministros de oficina, el mismo que asciende a un valor muy alto, por lo que como política de empresa para el próximo año se tomará la revisión de esta cuenta y optimización de gastos.

Respecto a los resultados presentados en el Balance General, vemos algunos rubros que deben ser tomados en cuenta para el análisis, tales como: inventario mercaderías, cuentas por cobrar y cuentas por pagar a socios.

Respecto a la cuenta inventario mercaderías, vemos que esta cierra con un valor de USD. 64.040.01, lo cual es preocupante, pues debido a que trabajamos con inventarios tecnológicos, los cuales son susceptibles a la depreciación constante y debido a que estamos regidos por una fuerte presión de precios de los competidores, si mantenemos un inventario alto con precios obsoletos, puede implicar la pérdida de competitividad, por lo cual sugiero se evalúe el inventario y analice el precio de mercado del mismo, para poder liquidar lo antes posible esa cuenta. También debemos tomar en cuenta que en los 2 anteriores años (2015-2016) se cerró la cuenta de inventarios con un valor similar. Dentro de este valor de inventarios, vemos equipos que se encuentran con un valor superior al de mercado, y otros que no se pueden



vender pues ya se encuentran caducados, a continuación, detallo observaciones sobre inventario que se debe tomar en cuenta:

- Cosméticos LOREAL: Caducados valor real de mercado 0.
- Drones: 15 de las 20 unidades que se encuentran en stock se encuentran dañadas, por lo que no se las puede vender ni al precio de costo.
- Al menos 45 copiadoras de las que mantenemos en stock al igual que los toners se encuentran sobrevaloradas, pues fueron importadas cuando las salvaguardias estaban en rigor y por lo tanto los costos de la importación fueron mayores a los precios que ahora se maneja en el mercado.
- El 20% de las copiadoras que se mantienen en stock presentan algún daño significativo en sus partes principales como: Módulo de fusión, banda de transferencia o controladora. Por lo que no se las puede comercializar y repararlas resultaría más costoso que la misma máquina.

Es así que sugiero tomar medidas urgentes para la liquidación de inventario obsoleto, caducado o dañado. Y de igual manera con la finalidad de convertir en ventas el valor de la cuenta inventario sugiero implementar una campaña de liquidación de bodega.

La cuenta de Cuentas por cobrar o clientes, vemos que cierra con un valor de USD.24.958,56, valor que nos resulta halagador si lo comparamos con los resultados de la misma cuenta del año anterior, la misma que bajó en más del 40%. Cumpliendo así uno de los objetivos planteados el anterior año de agilizar y mejorar la gestión de cobranzas de la empresa.

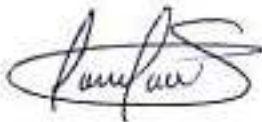
La cuenta de Cuentas por pagar socios, asciende a USD. 81.154,77, rubro que a pesar de ser alto todavía, resulta alentador ver que en relación al valor del anterior año, el cuál ascendía a USD.100.560.36, se ha disminuido en un 19%, lo que nos indica que vamos por buen camino en cubrir las deudas que mantiene la empresa con los socios y por lo tanto también se cumplió uno de los objetivos de la empresa para este año: El cancelar las deudas que mantiene la empresa con los socios. Por lo que recomendaría que el valor que resulte de la liquidación de inventario se abone al 100% a los socios para disminuir considerablemente el valor adeudado.

Es así que les presento señores accionistas mis recomendaciones y conclusiones del ejercicio 2017 de la empresa ECUAPRIME CIA LTDA:



- Este año la empresa presenta unos resultados récord en eficacia y rendimiento, lo que obedece a un entorno macroeconómico favorable y una ligera estabilidad económica y política en el país. Sin embargo, debemos enfocarnos en incrementar las ventas para el próximo año, pues este año se presentó un decrecimiento en las ventas generales de la compañía en relación al anterior año.
- Debemos reducir significativamente los gastos operativos que mantenemos actualmente, por lo tanto sugiero una reducción sustancial de la partida suministros y materiales de oficina y reducirla en un 50%.
- Realizar una liquidación de bodega con la finalidad de convertir el inventario estancado durante ya varios años o sobrevalorados (ya sea por salvaguardias, caducidad u obsolescencia tecnológica) en ingresos que permitan cubrir las deudas que mantiene la empresa con los socios y llevar un sistema de inventarios en base al precio de mercado, no al histórico de compra.

Sin más, me suscribo de ustedes,



Raul Espinoza Saeteros

Representante Legal

ECUAPRIME CIA LTDA