

Quito, 20 de Marzo del 2019

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 2018, basados en la información proporcionada por los Estados de Resultados y Balance General.

Este año presentamos un escenario macroeconómico estable, en el que la empresa tuvo oportunidad de crecer en ventas en un 36% en relación a las ventas del anterior año, lo que refleja el gran esfuerzo que se ha estado llevando a cabo por parte del personal y administradores, ya que casi con los mismos limitados recursos con los que contábamos el año anterior, hemos generado mayores ingresos para la empresa.

Esto se da debido a la expansión de cartera y la apertura hacia nuevos mercados y la expansión para la venta de cliente final y no solamente distribuidores.

Hay un punto a considerar en la generación de ingresos, y esto es que el 99% de los ingresos viene dado de la venta de mercadería. Por lo que sugiero que para este nuevo año se evalúe la opción de ampliar nuestra oferta de productos con servicios y logística que nos permita incrementar este ingreso exponencialmente y poder incrementar para el siguiente año nuevamente los ingresos percibidos por la empresa. Para este fin, veo indispensable la contratación de nuevo personal técnico que nos permita brindar estos servicios y una persona administrativa que pueda coordinarlo, por lo que sugiero se contrate inicialmente un técnico especialista Ricoh que nos permita cumplir con este objetivo y una asistente de gerencia que entre otras labores coordine la agenda técnica y de seguimiento a los clientes que necesiten servicio técnico.

Hay que considerar que este objetivo significaría un incremento de personas en la organización y que el espacio físico en el que estamos trabajando desde hace varios años nos resulta incómodo y pequeño debido a que las máquinas utilizan mucho espacio físico para

almacenamiento y el técnico requeriría un espacio adecuado de trabajo, por lo que para llegar a cumplir este objetivo es indispensable que se lleve a cabo el proyecto planteado por socios para encontrar nuevas instalaciones para la compañía.

Por otro lado vemos que los costos y gastos en relación al anterior año también sufrieron un incremento del 42%, lo cual es entendible y es un valor adecuado para respaldar el incremento de ingresos que percibimos del 39%.

	2014	2015	2016	2017	2018
Ventas Totales	\$ 44,518.27	\$ 229.186,90	\$ 191.750,52	\$ 161.397,72	\$ 217.529,42
Ventas Mercadería	\$ 38,471.77	\$ 228,935.90	\$ 191.463,08	\$ 159.649,90	\$ 217.212,20
Ventas servicios	\$ 5,929.00	\$ 26.00	\$ 56,46	\$ 376,56	\$ 287,00
Otros ingresos	\$ 117.50	\$ 225.00	\$ 230,98	\$ 1.371,26	\$ 30,22
Total Costos y Gastos	\$ 40,818.42	\$ 213,470.63	\$ 189.317,72	\$ 136.497,68	\$ 194.728,93
Costo mercaderías	\$ 24,936.31	\$ 197,174.55	\$ 133.316,06	\$ 91.006,68	\$ 134.884,23
Gastos Operacionales	\$ 15.882,11	\$ 16.296,08	\$ 56.001,66	\$ 45.491,00	\$ 59.844,70
Utilidad	\$ 3.699,85	\$ 15.716,27	\$ 2.432,80	\$ 24.900,04	\$ 22.800,49
Margen Contribución	8.31%	6.86%	1%	15%	10%

Tabla 1.1: Resumen Comparativo años anteriores realidad empresa.

A pesar del crecimiento que experimentamos en ingresos, vemos que lastimosamente ese incremento no se ve reflejado en un incremento de utilidad, siendo esta un 5% menor en relación a la obtenida el anterior año, sin embargo, en términos no percentiles el resultado obtenido es bastante bueno, y refleja una administración sostenible y con resultados estables que se van proyectando poco a poco, pues si comparamos los resultados de este y el anterior año con años anteriores vemos que poco a poco la empresa va encaminada a un crecimiento sostenible, ordenado y real que representará a largo plazo un beneficio mantenido para socios y empleados.

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. 163.125.30, lo cual es extremadamente 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.

Lo más preocupante de esta cuenta es que tiene un incremento exponencial en relación al valor que presenta esta misma cuenta en años anteriores, la cual cerraba con un valor de 65.000 aproximadamente. El incremento tan sustancial de esta cuenta en relación al anterior año se debe entre las principales razones a:

- Arribo de una importación de copiadoras a finales de noviembre, lo que dificultó muchísimo la venta del producto en el mismo año, pues diciembre a contrario con lo que pasa en la mayor parte de negocios, es un mes de ventas muy bajas para nuestro sector.
- Incremento de demanda, lo que aumenta la necesidad de mercadería para poder suplir con la demanda de los clientes.
- Debido a nuestro crecimiento es indispensable mantener un stock variado de copiadoras y toners.
- Este año empezamos a incursionar en la venta de toners para Ricoh, lo que necesariamente significa incrementar el valor del inventario que se maneja para poder suplir la demanda de este producto.

Un problema que hemos visto en este año de operaciones es la gran cantidad de máquinas que llegan no operativas de la importación y no pueden venderse inmediatamente, sino que se las debe adecuar o cambiar partes, o incluso algunas no es posible habilitarlas por lo que se las destina para piezas y partes para habilitar otras y así aproximadamente un 15% de copiadoras de cada contenedor deben ser habilitadas para poder ser vendidas, por lo que resulta muy beneficioso el acuerdo al cual se llegó a finales de este año de poder vender a precio de

liquidación las máquinas que no estén operativas a una entidad (persona natural o jurídica) que se encargue de arreglar las partes que sean necesarias y las disponga en stock para venderlas con precio preferencial a Ecuaprime para poder habilitar las otras máquinas de contenedor, esta labor se decidió subcontratar debido a la falta de personal que poseemos en la empresa y hasta el momento ha marchado adecuadamente.

La cuenta de Cuentas por cobrar o clientes, vemos que cierra con un valor de USD.49.151,42 valor que nos resulta muy alto, pues duplica el valor de esta cuenta del año anterior, sin embargo este incremento se da por las ventas realizadas a fines de año que por las políticas de crédito que manejamos se cancelaron en el primer trimestre del año 2019.

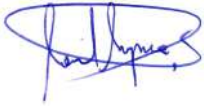
El rubro de Cuentas por pagar socios, asciende a USD. 99.004,13, cuenta que a pesar de ser alta todavía, resulta alentador ver que en relación al valor del anterior año, el cuál ascendía a USD.89.000 aproximadamente, para poder obtener el crecimiento que obtuvimos en ingresos del 39%, únicamente recurrimos a solicitar de los socios USD.10.000,00, lo que nos indica que estamos siendo más eficientes en la utilización de nuestros recursos para la generación de resultados, lo cual resulta muy alentador.

Es así que les presento señores accionistas mis recomendaciones y conclusiones del ejercicio 2018 de la empresa ECUAPRIME CIA LTDA:

- Este año la empresa cumplió varios de sus objetivos del anterior año, como es el incremento de ventas en un 39%. Sin embargo, este crecimiento no significó un aumento también de la utilidad, pues percentilmente obtuvimos un decrecimiento del 5% en relación a lo obtenido el anterior año, por lo que como objetivo para el siguiente año será prioritario incrementar el margen de ganancia, siendo más eficientes en la utilización de nuestros recursos.
- Buscar un espacio físico de trabajo que se adapte a las necesidades de la empresa en espacio, ubicación, seguridad, etc.
- Contratar personal técnico calificado que nos permita generar ingresos de otras fuentes (no solo venta de mercadería) y ayuda administrativa para la carga de trabajo que se experimenta actualmente y contribuya al crecimiento sostenido de la empresa en el tiempo.
- Los resultados obtenidos en este ejercicio reflejan una administración sostenible y con resultados estables que se van proyectando poco a poco, pues si comparamos los resultados de este y el anterior año con años anteriores vemos que la empresa va

encaminada a un crecimiento sostenible, ordenado y real que representará a largo plazo un beneficio mantenido para socios y empleados.

Sin más, me suscribo de ustedes,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Raul Espinoza Saeteros", is written over a faint, light blue circular stamp.

Raul Espinoza Saeteros

Representante Legal

ECUAPRIME CIA LTDA