

INFORME DEL GERENTE GENERAL

Señores Miembros del Directorio:

Dando cumplimiento a lo dispuesto en la Ley de Compañías, tengo a bien poner en vuestra consideración el Informe correspondiente a la Operación y a los Estados Financieros de CORPORACION EDUKIERA CIA.LTDA., que comprenden el estado de situación financiera al 31 de diciembre del 2015 y los correspondientes estados de resultados integrales, de cambios en el patrimonio y de flujos de efectivo por el año terminado en esa fecha, así como un resumen de las políticas contables significativas y otras notas explicativas, de conformidad con Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF's).

1. ENTORNO MACROECONÓMICO:

Después de la caída del petróleo el Ecuador cayó en una recesión económica muy definida en el ámbito productivo, los indicadores de pobreza como el GINI externamente proyectaron un decrecimiento económico del -4% que se podrá recuperar en el año 2021.

El PIB PER CAPITA es de 6323 dólares en este año, no obstante es uno de los más bajos de la región, superados ampliamente por Chile, Perú y Colombia, la inestabilidad en la parte política hace prever que haya nuevos impuestos, alejando la inversión extranjera al país.

La mala administración de los bienes públicos, el alto gasto corriente del país, hace muy difícil que el gobierno cubra con las obligaciones a sus proveedores, lo que repercute en la liquidez de las empresas que tenemos algún vínculo mínimo con ellos.

El crecimiento en los próximos años será muy leve, por lo que nosotros como empresa hemos decidido, bajar costos, comprar menos y disminuir personal, y si la situación, impuestos y demás están en contra de la inversión con el dolor del alma tendremos que cerrar la empresa.

2. GESTION COMERCIAL:

Una vez analizado en forma breve el entorno macroeconómico y de la situación en general del país, es menester informar algunos aspectos importantes que tienen que ver con el comportamiento de nuestras líneas de productos y de nuestro negocio.

Nuestro 100% de productos son los servicios de asesoría y capacitación, que ahora en estos tiempos son relegados por falta de dinero en las empresas.

No obstante las empresas que hemos fidelizado se mantendrán al menos un año con nosotros, por lo que son nuestras ventas del 2016.

Esperamos que el nuevo plan de mercadeo nos sirva para aumentar clientes.

3. SITUACION FINANCIERA:

Fue un año muy difícil, aunque pudimos sacar una mínima utilidad, eso no refleja la realidad de la empresa, ya que el estado nos debe una cantidad considerable, no tenemos deudas en el aparato financiero, pocas deudas a nivel de proveedores, hemos mantenido nuestro poco patrimonio, pagado los impuestos casi al día, en fin estamos estables o mejor dicho sobrevivimos el día a día

En el Patrimonio de los accionistas no ha variado en casi está a un 50% cada uno de una inversión inicial de USD 400.

Se ha vendido USD 44.723,84, y comprando y pagado USD 40144,15 que siendo un empresa pequeña nos a permitido sobrevivir, teniendo una ganancia minina, todo esto a sido el fruto de asesoría y capacitación que damos a empresas.

En general el 2015 fue un año no tan favorable para la Compañía;

PROYECCIONES PARA EL 2016

Mantener nuestros clientes, que son nuestro capital vivo, y crecimiento ninguno.



Juan Carlos Salgado Torres

GERENTE