

INFORME GERENCIAL - YASTACORP S.A. AÑO 2016

SEÑORES ACCIONISTAS

En cumplimiento con los estatutos de la empresa, y de conformidad con las normas legales vigentes, presento a la Asamblea General de Accionistas, este informe, en donde se consignan las actividades más relevantes ejecutadas durante el año 2016.

PERSPECTIVA DE LA SITUACIÓN ECONOMICA AL 31 DICIEMBRE 2016

Como es de conocimiento público, la crisis y el decrecimiento de la economía del país, se agudizó durante el año 2016, producto de la reducción de los precios del petróleo, la apreciación del dólar en relación con otras monedas, y las políticas económicas del Gobierno en relación con la previsión de ahorro y recursos para enfrentar de una manera más adecuada los ciclos económicos.

De manera general hay un debilitamiento de la confianza debido al modelo económico que adopta el actual gobierno que ha afectado negativamente al sector empresarial privado.

Se suma al factor confianza la cercanía de las elecciones generales en febrero y abril 2017 (a esta fecha la realizadas), lo cual también contribuye a acentuar la desaceleración de la economía.

Por su parte los representantes del sector privado manifiestan sentirse amenazados por una deficiente política económica, cambios inusitados de políticas, reformas tributarias coercitivas, inseguridad jurídica, inestabilidad social, inestabilidad política y un modelo económico centralizado y estatista que han frenado la inversión interna y la inversión externa, que serían a criterio de este sector los únicos motores de una sociedad progresista y próspera que genera empleo productivo.

Lo expuesto quiere manifestar que la economía nacional al término del 2016, no presente una buena salud y las cuentas nacionales registran saldos rojos en varios rubros. Lo mencionado se avala cuando organismos especializados le ubican en el puesto 133 de 183 países en materia de facilidad para hacer negocios con el resto del mundo, y en el puesto 104 de 132 países en materia de competitividad para inversión y comercio internacional.

ESCENARIO SOCIO-ECONOMICO DEL SECTOR

Yastacorp se creó con un enfoque que nace de una necesidad de dar atención a arreglos emergenciales relacionados con el mantenimiento de la infraestructura de las empresas, bajo la figura de un Fee u honorario mensual.

El servicio ha ido variando y acomodándose a las necesidades del mercado, y se ha encontrado un nicho interesante en relación con servicios de mantenimiento general, y bajo la figura de requerimiento caso a caso, donde hemos encontrado cierta competencia.

Si bien el servicio de mantenimiento general bajo requerimiento, resulta en principio menos rentable que bajo Fee mensual, el proceso de venta y consecución de clientes se ha simplificado, y ha tenido mucha más acogida cuando se ofrece una atención bajo requerimiento, lo que a su vez ha facilitado el crecimiento en ventas de la empresa.

YASTACORP 2016

RESULTADOS FINANCIEROS

Ventas

En el año 2016 se alcanzó un nivel de Ventas de \$ 115,675,71 que representa una variación del +79,7% en relación con las ventas del año 2015.

2015	2016	% var.
\$ 64,369,81	\$ 115,675,71	+79,7%

Nota: Debe considerarse que en el año 2015 se obtuvo la cuenta de Farmatéc en Junio 2015, por lo que la facturación se la hizo solamente por 6 meses, mientras que la facturación del 2016 se la realizó por 12 meses + la facturación excedentes del mismo cliente.

Una parte importante de los ingresos, proviene de este cliente, el único cliente que durante el año 2016 se mantuvo bajo un contrato con Fee, y el cual adicionalmente, generaba trabajos "excedentes" que representaron un ingreso adicional importante.

Este cliente representa casi un 60%, entre Fee mensual y excedentes, en el total de ventas del año 2016.

Con el propósito de generar mayor crecimiento, se había tomado la decisión (a finales del año 2015) de contratar una persona como Director Comercial para que realice una gestión comercial más intensa. Se consiguió esto parcialmente, pues la empresa experimentó varias dificultades en lo relacionado con el Área de Operaciones, por lo que fue necesario utilizar este recurso para otras actividades.

Costos y Siniestralidad

En el año 2016 se alcanzó un nivel de gastos/costos de \$ 115,121,72, que representa una variación de +79,9% en relación con el año 2015.

2015	2016	% var.
\$ 63,982,23	\$ 115,121,72	+79,9%

La siniestralidad representa el costo relacionado con la utilización de técnicos y compra de materiales para los trabajos solicitados por los clientes. La siniestralidad global del año 2016 fue del 86,65%, y a su vez este índice en el año 2015 fue de 74,42%.

Utilidad Neta (antes de impuestos)

La utilidad neta del año 2016 alcanzó una cifra de \$ 533,99, que fue mayor en relación con el año 2015, en el que obtuvo una cifra de \$ 387,58.

ADMINISTRACION & FINANZAS

Es oportuno mencionar que la empresa experimentó un cambio en su Administración a partir del 1º de Diciembre, producto de una decisión conjunta de los accionistas.

Se cedió el territorio del proveedor de Servicios Contables, dejando a la empresa del Sr. Paulina Mogolón, y contratando a la empresa Consultat. La nueva empresa comenzó a dar sus

servicios a partir de Enero 2017, dando la oportunidad al contador anterior para que haga un cierre completo del año contable/financiero.

El nuevo proveedor da la facilidad de contar con la visita una o dos veces por semana a las oficinas, hace el ingreso a un Sistema de todos los movimientos contables, realiza retenciones, elabora cheques, realiza trámites de personal ante el IESS, Ministerio de Trabajo, etc., y la documentación se maneja enteramente dentro de la empresa.

Aún se está terminando el proceso de traspaso de la información del año 2016, quedando pendiente la validación del Balance General, Estado de Pérdidas y Ganancias por parte de esta Junta, y le entrega de la conciliación bancaria del 2016.

Informes "provisionales" de resultados

Se pudo detectar que los informes de resultados mensuales entregados por el Contador para el análisis interno de la Administración y Accionistas, mostraban resultados preliminares "aproximados". Por ejemplo, no registraban provisiones de décimos, depreciaciones, gastos de personal (sueldo mínimo de emisión de Rep. Legal al IESS), etc., y otro tipo de imprecisiones.

La explicación indicada por el Contador, es que estos valores reflejaban un resultado aproximado desde el punto de vista del movimiento de dinero mensual, por así haberlo acordado con la Administración. No obstante, al finalizar el año, se regularizaban los valores, para poderlos presentar de manera consolidada al SRI y a la Superintendencia de Compañías.

Esto ha generado que la información final de resultados del año 2016, difiera de la información mensual que se conocía.

Facturas no recibidas ni contabilizadas

Se hizo una revisión detenida de las cuentas por pagar, y se detectó una cantidad significativa de facturas pendientes por entregar (y por pagar) por parte de los técnicos. Se procuró hacer el ingreso y contabilización de estos valores durante el mes de Diciembre 2016.

La contabilización de estos valores tiene un efecto sobre los resultados del año, y de manera especial en el mes de Diciembre, pues si bien las ventas de ese mes fueron las más altas del año, los gastos de técnicos/materiales también fueron elevados, generando una pérdida en el mes, y reduciendo la utilidad anual.

Cuentas por cobrar

Se hizo una revisión durante el mes de Diciembre 2016 sobre las facturas por cobrar, y se logró regularizar los pagos vencidos de clientes como Produbanco y QBE.

También se hizo una revisión de las cifras de facturación y pagos hechos por Farmaenlace, pudiendo aclarar la incógnita de cómo se realizaban los pagos de otras facturas, estableciendo que este cliente aplicó una nota de crédito por 3 meses, y no un descuento único en un solo pago.

Liquidez

La liquidez y la disponibilidad de efectivo para la operación es una dificultad que constantemente ha tenido la empresa.

La dificultad radica principalmente en los siguientes tres factores:

- El pequeño margen que maneja la empresa en términos de utilidad mensual
- La necesidad de hacer anticipos a los técnicos, especialmente en ciertos montos, y;
- El cobro de las facturas a los clientes, tiene un proceso largo: los requerimientos de los clientes, desde su fecha de solicitud, implican un proceso de compra de materiales, anticipos, pago de honorarios a los técnicos, etc., y posteriormente la entrega de la factura al cliente, quien a su vez se toma entre 15-30-45 días en pagar, dependiendo de las políticas individuales. Todo este ciclo, puede tomar hasta 60+ días para recuperar el valor "invertido" en cada caso atendido.

Al terminar el año 2016 no se ha logrado solucionar este particular. Se planteó a los Socios la posibilidad de hacer un aporte adicional, pero no logró concretarse. Se consultó a la Banca, quienes exigen tener al menos 3 años de operación.

Presupuesto y metas

Se elaboró un presupuesto para el año 2017, que se dio a conocer a los Socios. Este presupuesto es una proyección estimada de lo que se podría alcanzar en el nuevo periodo, tanto en Ventas, Gastos, Utilidad, proyección de Siniestralidad, etc.

La meta anual proyectada es la siguiente:

	2016	2017	% var.
Ventas	\$ 115,675.71	\$ 139,178.00	+175.9%
Gastos	\$ 115,121.72	\$ 147,103.00	+158.1%
Utilidad	\$ 533.99	\$ 22,076.20	+4,034.2%

Paralelamente se preparó un plan de acción enfocado en tomar las acciones necesarias para cumplir las metas señaladas, consolidar la operación de la empresa, y mejorar el servicio al cliente.

Se agradece a los colaboradores de la empresa por el apoyo y la dedicación brindada, y a los señores Accionistas por su confianza y apoyo.

Con el presente informe, espero haber cumplido con el encargo y las responsabilidades que me asignaron como Administrador y Representante Legal de la Compañía.

En caso de ser necesario, estoy a disposición de los señores Accionistas para ampliar el presente informe.

Atentamente,


Camilo Ruada Hernández
PRESIDENTE Y REPRESENTANTE LEGAL