

INFORME QUE LA GERENCIA GENERAL DE LA COMPAÑIA BDO ECUADOR COMPAÑIA LIMITADA PRESENTA A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS, REUNIDA EN ASAMBLEA EXTRAORDINARIA EL 9 DE MARZO DEL 2015.

Cumpliendo con las disposiciones legales y estatutarias a nombre de la Gerencia General, tengo el honor de poner en consideración de los Señores Accionistas este Informe Anual de Actividades y Resultados de la Compañía durante el ejercicio económico que terminó al 31 de diciembre del 2014.

CONSIDERACIONES SOBRE EL ENTORNO

El Ecuador en el 2014, importó 1609 millones de dólares, y las exportaciones se ubicaron en 2200 millones, dando como resultado una balanza comercial deficitaria de 591 millones.

La inflación al cierre de diciembre del 2014, fue de 3,4 en comparación al del 2013 que se ubicó en 2,70, con un incremento del 0,97.

Cumplimiento de objetivos

El presupuesto de ventas para el año 2014 se estableció en US\$4.050.000 mismo que se cumplió en un 83,47% esto es US\$3.380.470,00, se logró conseguir nuevos clientes importantes.

Durante el año 2014, BDO emprendió la campaña interna del servicio excepcional al cliente, también implementamos encuestas de satisfacción al cliente cuyo porcentaje alcanzado fue del 85%, lo cual nos permitió analizar cuáles son nuestras fortalezas y nuestras debilidades, en base al cual preparamos planes de acción organizacionales con nuestros ejecutivos de tal forma que mejoremos cada día el servicio que brindamos a los clientes.

Como todos los años, la compañía brindó capacitación y actualización a sus colaboradores en temas de: normas internacionales de información financiera, tributación, enfoque de auditoría, utilización de la herramienta del APT.

Las evaluaciones al personal fueron realizadas en base al modelo de competencias de BDO, mismo que es de utilidad para establecer las brechas existentes en cada persona de tal forma que estamos estructurando planes de capacitación para el desarrollo y mejora de las áreas débiles, de tal forma que contemos con personal capacitado e idóneo para cumplir con los compromisos adquiridos con nuestros clientes.

En relación a BDO Global, cabe mencionar que estamos acreditados como firma miembro, hemos cumplido con los programas y manuales de BDO Global y así lo demuestran los informes.

Hechos extraordinarios

En junio del 2014, adquirimos una oficina de 328 metros cuadrados, para nuestra sucursal Guayaquil, con crédito hipotecario en el Banco General Rumiñahui a 84 meses plazo.

Resultados económicos

En el año 2014 BDO generó ingresos por US\$ 3.607.409 dólares americanos, los cuales se originaron principalmente por servicios de Auditoría Externa y servicios NIIF. Se realizó egresos de enero a diciembre por US\$3.195.925 dólares americanos, lo cual generó una utilidad anual de US\$411.484 dólares americanos, equivalente al 11% sobre el total de ingresos.

Detalle	2013	2014	Variación
Ingresos	3.138.319,92	3.607.376,29	15%
Egresos	2.954.197,52	3.182.843,64	8%
Utilidad bruta	184.122,40	424.532,65	131%
Utilidad neta	105.201,68	260.871,50	148%
No. De personas	83	109	31%

El año 2014 tuvimos mejores ingresos debido a que contratamos dos socios, uno para la atender a clientes ubicados en Guayaquil y el segundo para atender la cartera de clientes de Quito.

Destino de las utilidades

Las utilidades generadas luego de la participación a trabajadores e impuesto a la renta están a disposición de los Socios, por lo que propongo sean distribuidos.

Estrategias y políticas para el período 2015

a) Determinación de servicios

Honorarios por servicios de auditoría

Capacitación en NIIF a clientes

RAS

b) Presupuesto y Flujo de fondos

El presupuesto de ventas para el año 2015 es de \$4.300.000 distribuidos así:

Oficina Quito Auditoría 2.500.000

NIIF – RAS 500.000

Oficina Guayaquil Auditoría 1.300.000

c) Tecnológicas

Para el año 2014 implementará SAP BO, que es una herramienta tecnológica que proporcionará mayor información financiera y adicionalmente se prevé implementar el programa 5pm que nos permitirá el ingreso y control de horas incurridas en los clientes en línea, de tal forma que las decisiones sean tomadas adecuadamente y a tiempo.

Se adquirirá cinco servidores, distribuidos en Quito y Guayaquil, que en base a esquemas de virtualización soportaran el programa SAP BO y varios servicios informáticos para el Grupo de firmas BDO que sustentaran el crecimiento que tendrá BDO en tres años.

d) Mercadeo

El plan de ventas se prevé lo siguiente:

Incremento del 5% en clientes nuevos Quito

Incremento del 116% en clientes nuevos Guayaquil

Incrementar una nueva plaza de mercado en Cuenca del 67%

e) Estrategias complementarias

Para el nuevo ejercicio económico la estrategia es mantenernos dentro de las cuatro principales firmas de auditoría externa en Ecuador, para lo cual propongo un crecimiento del 10% en nuestros ingresos.

Nuestro principal activo son nuestros colaboradores, por lo que tendremos planes de capacitación continua a cada nivel. Reclutaremos personal joven, con el propósito de crear la escuela BDO, en la cual desarrollaremos programas de estudio ajustados a las necesidades de la organización y brindar un servicio excepcional a nuestros clientes, garantizando nuestra permanencia en el mercado.

Cumplimiento normas de propiedad intelectual

Continuaremos y pondremos nuestros mejores esfuerzos para dar cumplimiento a las normativas y políticas requeridas por BDO Global.

Atentamente,



Román Pineda

Gerente General

