

INFORME QUE LA GERENCIA GENERAL DE LA COMPAÑIA BDO ECUADOR COMPAÑIA LIMITADA PRESENTA A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS, REUNIDA EN ASAMBLEA EXTRAORDINARIA EL 18 DE MARZO DEL 2016.

Cumpliendo con las disposiciones legales y estatutarias a nombre de la Gerencia General, tengo el honor de poner en consideración de los Señores Socios este Informe Anual de Actividades y Resultados de la Compañía durante el ejercicio económico que terminó al 31 de diciembre del 2015.

CONSIDERACIONES SOBRE EL ENTORNO

Según cifras del Banco Central del Ecuador, en el segundo trimestre del año 2015, el PIB decreció en -0,3%, explicado principalmente por la caída en la recaudación de impuestos. El crecimiento inter anual del PIB fue del 1% generado por el VAB no petrolero que se incrementó en 2,4%, mientras que el VAB petrolero registró un decrecimiento de -4,3%, debido principalmente a la caída de la producción de petróleo crudo.

La producción nacional de petróleo crudo, entre enero y octubre del 2015, tuvo una disminución de -1,9% en relación al mismo periodo del 2014, debido a la caída a nivel mundial de los precios del petróleo, que llevó al Gobierno Nacional a cambiar las inversiones en este sector y recortar la producción dando prioridad a los campos más rentables o menos costosos.

La Balanza de pagos en el segundo trimestre del 2015 presentó un déficit de -US\$289,1 millones, donde las exportaciones fueron de US\$ 5.118,5 y las importaciones se ubicaron en US\$ 5.306,7.

La inflación anual a noviembre del 2015 fue de 3,4, en comparación al del 2014 que se ubicó en 3,76.

Cumplimiento de objetivos

El presupuesto de ventas para el año 2015 se estableció en US\$4.300.000 mismo que tuvo un cumplimiento del 98% esto es US\$4.228.494,00 .

Durante el año 2015, BDO mantuvo la encuesta de satisfacción al cliente cuyo resultado fue del 75%, resultado que nos ubica con un servicio al cliente muy bueno, sin embargo hemos tomado en cuenta las debilidades para preparar y ejecutar planes de acción organizaciones que nos permitan mejorar cada día más.

Como todos los años, la compañía brindó capacitación y actualización a sus colaboradores en temas de: normas internacionales de información financiera, curso para compañías de seguros y financieras, 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 mantengamos 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.

Resultados económicos

En el año 2015 BDO generó ingresos por US\$ 4,225,247 dólares americanos, los cuales se originaron principalmente por servicios de Auditoría Externa y capacitaciones en NIIF. Se realizó egresos de enero a diciembre por US\$3,794,947 dólares americanos, lo cual generó una utilidad anual de US\$457,300 dólares americanos, equivalente al 10,8% sobre el total de ingresos.

Detalle	2015	2014	Variación %
Ingresos	4.252.247	3.607.376	18%
Egresos	3.794.947	3.182.844	19%
Utilidad Bruta	457.300	424.533	8%
Utilidad Neta	296.943	260.872	14%
No. Personas	110	109	1%

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 periodo 2016

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 2016 es de \$4.500.000 distribuidos así:

Oficina Quito Auditoría 2.400.000

NIIF – RAS 800.000

Oficina Guayaquil Auditoría 1.300.000

c) Tecnológicas

Para el año 2015 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.

d) Mercadeo

El plan de ventas se prevé lo siguiente:

Incremento del 5% en clientes nuevos Quito

Incrementar nuevas plazas de mercados en Manta y Cuenca.

Estrategias complementarias

Para el ejercicio económico 2016 la estrategia es mantenernos dentro de las cinco principales firmas de auditoría externa en Ecuador, para lo cual propongo un crecimiento del 5% en nuestros ingresos.

Continuaremos con los planes de capacitación, dando prioridad a que el personal obtenga títulos de cuarto nivel y mejore su conocimiento en el idioma inglés que nos permitirá seguir brindando 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