INFORME DE GERENCIA

PERIODO ENERO – DICIEMBRE DEL 2010

SRS.
ECUALACTA CIA. LTDA.
CIUDAD.

Señores miembros de la Junta General de Accionistas.

De acuerdo a las dispuesto por la ley y reglamentos vigentes pongo a consideración de Ustedes el Informe del estado de nuestra compañía en el año 2010.

Antes de entrar en el análisis financiero de los estados arrojados por la compañía para este año, debemos anotar que el Gobierno en su afán de mantener un desarrollo de la ganadería sostenible, aparte de las medidas que implemento el año anterior como fueron la Eliminación del impuesto al valor agregado (IVA) a los productos destinados a la ganadería, Eliminación de aranceles a dichos productos, Apertura de líneas de crédito a través del Banco de Fomento lo que permite que los ganaderos se motiven a mecanizar sus ganaderías, sacar al mercado productos para el mantenimiento de pastos, medidas que en su momento nos beneficio como empresa, en este año implemento una medida que si bien ayudo a los ganaderos como lo fue el importar equipos de ordeño, los precios de los mismos en relación a los nuestros fueron inferiores, lo que hizo que se vuelva muy dura la competencia pero a pesar de ello Ecualacta Cia. Ltda.. siempre con el mismo espíritu de seguir promoviendo y apoyando el desarrollo del sector ha hecho frente a esta difícil situación y nos hemos seguido manteniendo dando nuestro contingente y prestando nuestros servicios.

ESTADOS FINANCIEROS

Los Estados Financieros que para este año presentan los siguientes resultados que serán analizados con los ratios para ver el comportamiento de los mismos y hacer una comparación con los obtenidos en el año anterior:

Liquidez de la Empresa.- Para el análisis de la liquidez de la Empresa haremos uso del siguiente ratio.

$$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\frac{426.363,75}{333.929,23} = 1.276$$

Este resultado nos denota un incremento en relación al obtenido en el año anterior en este índice en un 0.20 el mismo que nos sigue permitiendo mantener un cumplimiento con nuestros proveedores en los tiempos y plazos que ellos nos han otorgado, lo que ha dado como resultado un incremento en el cupo de compras, pues en años anteriores se iba a comprar y nos dejaban un buen tiempo en espera para que nos aprueben el crédito con lo que se perdía tiempo del personal por no disponer de los materiales para las obras y además nos obligábamos a pedir tiempo a nuestros clientes para la entrega de sus equipos.

$$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$$

$$\frac{451.850,84}{412.984,82} = 1,09$$

Este resultado de 1.09 en nuestro índice nos indica que tenemos al igual que el año anterior capacidad para cumplir con nuestras obligaciones adquiridas, es decir por cada dólar que debemos tenemos para cubrir esta deudas 1.09, lo que nos va a permitir seguir centrando nuestros esfuerzos en lo que es las ventas y atención de las necesidades de nuestros clientes.

Prueba ácida

$$\frac{\text{Activo Corriente - Inventarios}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

$$\frac{426.363,75 - 349.320,08}{333.929,23} = 0.23$$

Este indicador se ha incrementado en relación al año anterior en un 0.11, claro que no es un incremento significativo pero esto quiere decir que poco a poco se va incrementando nuestra posibilidad de cubrir nuestras cuentas pendientes quitando nuestro inventario, esto no quiere decir que estemos disminuyendo nuestro stock sino mas bien en nuestra búsqueda de cada vez nuevas empresas en el extranjero que nos provean repuestos que sean adaptables a los equipos de MANOVAC pero a menores precios tal es el caso de J. Delgado que disponen de este tipo de repuestos y en calidad igual que de nuestra

marca con lo que podremos seguir cumpliendo con nuestros clientes y al mismo tiempo va mejorando el cumplimiento con nuestros proveedores.

$$\frac{\text{Inventarios}}{\text{Activo Corriente}}$$

$$\frac{349.320,08}{426.363,75} = 0.82$$

Este indicador en relación al año anterior a disminuido en un 0.06, este debido a una disminución del inventario pero reitero que no es que nos estemos quedando desprovistos de repuestos sino que mas bien se a conseguido en mercado internacional una nueva empresa que nos esta proveyendo de repuestos de la misma calidad y mejores precios, pero con esto no estoy queriendo decir que vamos a dejar de lado nuestra marca principal como lo es MANOVAC ya que la mismo se ha posicionado en el mercado Ecuatoriano y ya es conocido nivel nacional.

CAPITAL DE TRABAJO

Activo Corriente – Pasivo Corriente = Capital de Trabajo

426.363,75 – 333.929,23 = 92.434,52 dólares.

Este índice en relación al obtenido en el año 2009 se incrementado en un porcentaje considerable, lo que nos ha permitido cumplir con nuestras obligaciones sin necesidad de acudir a prestamos bancarios como ocurrió en el año anterior en todo caso esto nos ha permitido seguir con nuestra política en cuanto a cubrir nuestras deudas a corto plazo en el tiempo para ello estipulado y así seguir siendo sujetos de crédito en nuestras empresas proveedoras de materiales y repuestos.

APALANCAMIENTO FINANCIERO

$$\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Pasivo Total}}$$

$$\frac{38.866,02}{412.984,82} = 0.09$$

Si vemos este índice se ha incrementado en apenas un 0.01 en relación al logrado en el año anterior, si bien este no es el incremento que desearíamos

si tomamos en cuenta la situación difícil que en general la economía nacional a pasado y mas con la incertidumbre que se suscito después de lo ocurrido el 30 de septiembre, que provoco que mucha gente no se decida a hacer sus inversiones y lo que en el sector ganadero siempre nos esta afectando que son los veranos muy largos o los inviernos muy fuertes, que se de un incremento aunque sea mínimo nos debe dar ánimo para seguir avanzando.

CONCLUSIONES

Debemos notar que el Gobierno en su afán por apoyar al Sector Ganadero a implementado medidas entre las cuales tenemos la importación de equipos de ordeño por parte del Banco de Fomento los que han puesto a disposición de los ganaderos a precios sumamente bajos y a plazos mas extensos tornándose muy difícil competir con esto lo que ha ocasionado que empresas como la nuestra que se dedicaban a la comercialización y prestación de estos servicios han tenido que optar por cerrarse, pero Ecualacta Cia. Ltda.. sigue sirviendo al Sector Ganadero de la mejor manera y siempre provisto de todos los repuestos por lo que nos hace ganadores de la confianza de nuestros clientes y porque no decirlo de personas que si bien han comprado sus equipos a la competencia han acudido a nosotros justamente por lo mencionado anteriormente, lo que si bien no nos permite crecer de la manera que quisiéramos pero nos permite mantenernos en el mercado. Adicional a esto, hay un factor que es fundamental en nuestra actividad el clima, hay que destacar que como todos los años este año no ha sido la excepción de el problema de la falta de pastos por el verano lo que hace que los ganaderos se sientan poco motivados a implementar equipo agropecuario en sus haciendas, sin dejar de lado que en el último cuatrimestre se sintió una incertidumbre por no saber que iba a suceder después de lo acontecido en el país el 30 de septiembre.

También debemos mencionar que en cuestión de ordeño seguimos con la misma mística de prestar nuestros mejores servicios en lo que a mantenimientos e instalaciones se refiere. Sin embargo Ecualacta Cia. Ltda.. también ha optado por otra actividad como es la Metal Mecánica que si bien antes la realizábamos para cubrir lo que se refiere a establos y a collarines autocapturables, ahora se ha ampliado también en la búsqueda de clientes en lo que a estructuras metálicas se refiere que si bien es otro mercado duro pues existe mucha competencia, clientes que nos conocen se han decidido por contratar nuestros servicios.

Con el afán de seguir ampliando nuestro mercado debo indicar que se ha mantenido conversaciones con personas interesadas en comercializar nuestros productos a nivel de zona norte, pero debido a nuestra experiencia anterior hay que decirlo no tan buena al abrir una sucursal en dicha zona, lo que hemos optado mas bien es por nosotros vender nuestro producto a la persona que se va a encargar de cubrir esta zona otorgándole a él un mayor descuento cuando se trata de ventas al contado y con eso lograríamos incrementar nuestras ventas.

En conclusión debo indicar que vamos a seguir poniendo todo nuestro esfuerzo para que Ecualacta Cia. Ltda.. siga creciendo y cubriendo las necesidades de un sector tan importante como lo es el sector Ganadero de nuestro país.

Ecualacta

Equipos de ordeño - tanques de frío - metalmecánica

RECOMENDACIONES

- Que Ecualacta Cia. Ltda.. no desmaye en su esfuerzo por seguir atendiendo a sus clientes con todos los repuestos y en sus visitas de mantenimiento, que es como dije lo que nos ha permitido seguirnos manteniendo en el mercado.

- Con el Sr. Rampon que es la persona que se esta interesado en realizar la distribución y comercialización de nuestros equipos en la parte norte sigamos fortaleciendo los vínculos, para poder ir poco a poco afianzándonos en este mercado.

- Seguir en la búsqueda de productos nuevos que nos permitan cubrir las necesidades de los ganaderos pero también podamos mantenernos a la vanguardia de la tecnología que se implementa en el resto del mundo en el sector agropecuario.

- Sin descuidar lo que es nuestra actividad principal "importación y comercialización de equipo agropecuario" debemos también seguir aunando esfuerzos para que la actividad secundaria que es la metal mecánica siga creciendo, pues en épocas duras esta nos puede ayudar a obtener recursos para cumplir con nuestras obligaciones, tanto con empleados como con nuestros proveedores.

- En cuanto a los gastos seguir como hasta la fecha con un buen control de los mismos, pero sin que esto sea una traba para el continuo desarrollo de las actividades tanto en producción como en administración.

- Como dije anteriormente el cumplir con nuestras obligaciones con proveedores en los plazos por ellos estipulados para el efecto, nos ha hecho merecedores de montos mas altos, por lo que mi recomendación es seguir con esta misma política en relación a este tema.

Atentamente,

ECUA-LACTA Cia. Ltda.

TELEFAX: 836732

Ing. Santiago Mosquera T.

GERENTE GENERAL

CUENCA - ECUADOR

Cuenca: Av. Enrique Arízaga Toral, Km 5 (Vía al Cajas) Telefax: 07.289.5427 - 07.408.0587 - 09.390.1223 - 09.977.3013
ecualacta@hotmail.com Cuenca - Ecuador
Quito: 09.733.1054 ecualactaquito@hotmail.com