INFORME DE GERENCIA

PERIODO ENERO – DICIEMBRE DEL 2011

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 2011.

Antes de entrar a analizar los estados financieros, debo indicar que en este año que termino se dieron factores que han incidido positiva y negativamente en el desarrollo de nuestra actividad, lo positivo es que el gobierno ha seguido con su política de apoyo al sector ganadero del país lo que incide directamente en el ánimo de los ganaderos en realizar o implementar tecnología en sus propiedades, otro factor es que si bien el gobierno ha importado mediante el banco de fomento equipo de ordeño con créditos asequibles el pero de esto es que solamente es venta y no hay servicio de instalación ni mantenimiento lo que a los clientes hace que prefieran nuestros equipos a pesar de que los precios sean un poco más elevados, también hay que indicar que el almacén que se encontraba en la ciudad ofreciendo equipos de ordeño y mantenimiento se cerró lo que ha hecho que incluso clientes que tenían equipos de otras marcas hayan acudido a nosotros para que les ayudemos con los mismos. Los factores que han influido negativamente es que hay diferentes criterios al momento de realizar las liquidaciones de carga en la aduana pues hay repuestos que en una instancia lo toman como partes de equipos de ordeño y en otras la clasificación la hacen de acuerdo al material del cual está hecho como el caso de las mangueras que dicen que pueden usarse en otros campos y por lo que nos cambian de partidas y se incrementan sus precios lo que incide directamente en el precio final al consumidor "el ganadero" y el otro factor que nos está afectando es han aparecido personas que andan ofreciendo sus servicios de mantenimiento en haciendas si tener conocimiento ni herramientas adecuadas para realizarlo, pero estos aspectos negativos no tiene que desanimarnos sino darnos más fuerza para seguir innovando y mejorando nuestros productos y servicios y así seguir apoyando al sector ganadero.

ESTADOS FINANCIEROS

Al igual que el año anterior los Estados Financieros presentados para este año, serán analizado de acuerdo a los ratios los mismos que se compararan con los presentados en el año anterior para establecer si nuestra empresa ha mejorado o no.

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

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

$$\frac{458.394,62}{283.898,73} = 1.614$$

Si observamos el resultado de este índice notamos un incremento en relación al obtenido el año anterior en 0,338, índice que año a año va mejorando permitiéndonos cumplir con nuestras obligaciones adquiridas a tiempo. Lo que si sería bueno si es que tenemos este índice que nos da que por cada dólar que debemos tenemos 1,61 para cumplir con nuestras obligaciones deberíamos buscar nuevos proveedores principalmente en lo que en material de perfileria se refiere necesario en la construcción de estructuras metálicas pues el mayor proveedor que en la actualidad contamos como es Dipac Manta es un problema pues no realizan los despachos oportunamente debido a que no retiran lo cheques a tiempo o porque no está el vendedor asignado para nosotros ocasionado esto pérdida de tiempo y demora en la entrega del material en nuestro taller.

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

$$\frac{480.145,02}{422.589,33} = 1,136$$

Este resultado obtenido nos da que se ha generado un incremento de 0,046 en este índice en relación con el obtenido en el año anterior lo que corrobora que cada vez va mejorando nuestra capacidad de cumplir con nuestros proveedores lo que redunda en mejorar el servicio a nuestros clientes en los plazos establecidos para ello.

Prueba ácida

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

$$\frac{458.394,62 - 389.301,03}{283.898,73} = 0.243$$

Este índice si relacionamos con el obtenido en el año anterior es mínimo el incremento, 0,013 esto es debido básicamente a que se estuvo buscando nuevos proveedores de equipos de ordeño que sean de la misma calidad y a menor precio, lo que dio resultado fue la visita que se realizo a la Expoferia realizada en el país vecino de Colombia en donde se contacto a varias empresas pero la que más nos convenía en precio y en calidad era Legend, por lo que se tuvo que invertir fondos para iniciar las negociaciones lo que incremento nuestro stock en inventarios, además dentro del inventario se encuentran equipos que ya están negociados pero que están pendientes de entregar hasta que los clientes acaben de elaborar lo referente a la infraestructura (construcción de establos) para poder entregarlos.

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

$$\frac{389.301,03}{458.394,62} = 0.849$$

Este indicador en relación al año anterior a aumentado en un 0.029, esto como se dijo al analizar el índice anterior debido a que se incremento el inventario debido a negociaciones con nuestro nuevo proveedor y de algunos equipos que están pendientes de entregar. Hay que notar también que no solo se está buscando nuevo proveedor por precios sino que para nadie es desconocido la crisis que están viviendo en España y como nuestro mayor proveedor de equipos de ordeño Manovac es en España hay el rumor de que le está afectando mucho esto y nosotros no queremos quedarnos desprovistos de repuestos y equipo pues esto es nuestro fuerte con los clientes el disponer de todos los repuestos.

CAPITAL DE TRABAJO

Activo Corriente – Pasivo Corriente = Capital de Trabajo

458.394,62 – 283.898,73 = 174.495,89 dólares.

Este índice en relación al año anterior ha tenido un incremento importantísimo, del 88,77% lo que nos indica que cada vez disponemos de mayores fondos propios para cubrir nuestras obligaciones tanto con proveedores nacionales como extranjeros sin necesidad de recurrir a préstamos bancarios, además que con este incremento se puede analizar la posibilidad de adquirir un nuevo vehículo para que nuestro otro técnico también pueda salir a dar mantenimientos y así cubrir mejor las necesidades de nuestros clientes que a veces se presentan en emergencia y se tiene que hacer uso de vehículos personales.

APALANCAMIENTO FINANCIERO

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

$$\frac{57.555,69}{422.589,33} = 0.136$$

Este índice cada año va incrementando poco a poco, así notamos que el incremento es de 0,046 que claro desearíamos que sea un incremento más grande pero siempre es bueno que haya así sea pequeño pues esto nos dice que nuestro esfuerzo y ánimo de seguir avanzando si está dando resultado lo que se ve reflejando en la utilidad del ejercicio obtenido en este año. Además hay que seguir ahondando en esfuerzos para seguir mejorando este índice cada vez más.

CONCLUSIONES

De acuerdo a todo lo anotado en el análisis de los ratios generados de los estados financieros presentados del año 2011 podemos decir que debemos seguir aprovechando el apoyo que está dando el Gobierno para seguir motivando a los ganaderos para que realicen la tecnificación en sus propiedades, además que debemos aprovecharnos de las debilidades de nuestra competencia los mismos que solo realizan esfuerzos de venta y no de mantenimiento y los que han aparecido últimamente prestando el servicio de mantenimiento lo hacen pero sin las herramientas y aparatos de medición como es el digimet y el caudalimetro que es necesario para un mantenimiento completo, pero esto nos debe hacer que estemos atentos para nosotros incrementar o seguir prestando nuestro servicios de la mejor manera y así no perder el espacio logrado hasta ahora en el mercado.

En cuanto a nuestros proveedores especialmente de equipos de ordeño del exterior tenemos que seguirnos actualizando y manteniéndonos en contacto pues es de suma importancia disponer de todos los repuestos y accesorios necesarios para que no se de una pára de ningún equipo de ordeño pues esto es lo que siempre nos ha hecho merecedores de la confianza de nuestros clientes.

También se debe seguir buscando y consiguiendo trabajos de estructuras metálicas que también este año nos ha ayudado mucho, pero como se dijo en uno de los índices se debe emprender la búsqueda de nuevos proveedores en cuanto a perfilería pues el que tenemos en la actualizada si bien es cierto que tiene los mejores precios del mercado, siempre es un dolor de cabeza en el despacho pues hacen perder mucho tiempo a nuestros técnicos y a veces hasta ocasionan desabastecimiento de material en el taller lo que está por demás indicar todas las consecuencias que esto trae consigo.

Se debe indicar que nuevamente se tuvo una experiencia no muy buena con la persona que se iba a encargar de la zona norte, pues si bien se vendió algunos equipos, esta no era la única actividad que él realizaba y por lo tanto no dedicaba mucho tiempo a lo que hacia la razón de nuestra relación por lo que se dio por terminado el convenio.

Pero anotado tanto lo positivo como negativo debemos seguir uniendo esfuerzos para mantenernos en el mercado como hasta ahora y seguir ganando espacio en el mismo, teniendo Ecualacta Cia. Ltda. que seguir manteniendo el compromiso de seguir apoyando de la mejor manera al sector ganadero que es nuestra razón de ser.

RECOMENDACIONES

- Como en todos los años la principal recomendación es de que Ecualacta Cia. Ltda. nunca disminuya sus esfuerzos para cumplir con sus clientes y que siga dando el mejor servicio y todos los repuestos que cliente solicite.

- A pesar de que nuevamente la experiencia con la persona de la zona norte no fue muy grata, debemos seguir haciendo intentos para lograr conseguir una parte de ese mercado que es muy extenso, pues en el último mes ha habido personas interesadas en cubrir esta zona, tal es el caso de Inventagri que es una empresa que venden maquinaria para la elaboración de quesos y por lo tanto andan visitando por el campo ofreciendo sus maquinas y se ven muy interesados en ofrecer conjuntamente las nuestras.

- No descuidarnos y estar vigilantes de la situación de nuestros proveedores de equipos de ordeño pues no podemos darnos el lujo de quedarnos desprovistos de repuestos y no cumplir con nuestros clientes, y si en el caso de que MANOVAC no siga con su fabrica tener otras alternativas que sean adaptables a nuestros equipos y así mantener en perfecto funcionamiento nuestros equipos.

- Seguir en la búsqueda de productos nuevos, productos que sean útiles en la actividad ganadera y así faciliten la realización de esta actividad pues hay mucha gente que trabaja en las haciendas que se les ha dado por irse o abandonar su lugar de trabajo pues sostienen que es muy duro.

- En cuanto al cumplimiento con nuestras obligaciones seguir con la misma mentalidad pues así se mantiene buenas relaciones tanto con proveedores y trabajadores.

- Como la recomendación que se dio el año anterior de seguir manteniendo un control de gastos dio buen resultado, debería seguirse manteniendo para este año venidero.

- Analizar la posibilidad de la adquisición de un nuevo vehículo, de forma tal que cada técnico pueda ir visitando diferentes zonas y así cubrir mayores espacios y no dar oportunidad a la competencia para que se apropie de nuestro mercado ya ganado.

-Contactar a los clientes y ofrecerles contratos de mantenimiento para el año ofreciéndoles ciertas ventajas al contar con los mismos, de manera que se asegure que el trabajo lo vamos a realizar nosotros.

Atentamente,

Ing. Santiago Moscoso 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