

INFORME DE GERENCIA

PERIODO ENERO - DICIEMBRE DEL 2014

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 2014.

Inicialmente comenzaremos haciendo un análisis de la Situación de la empresa en cuanto a Crecimiento, alianzas estratégicas y funcionamiento en general.

Estamos cumpliendo satisfactoriamente nuestra misión que es servir al sector ganadero de leche, con la implementación de Equipos de Ordeño, Tanques de enfriamiento, mezcladores y accesorios que faciliten el manejo de la Ganadería, manteniendo un stock de repuestos que permitan generar más ventas, más visitas de mantenimientos y un servicio post venta que es el que más nos caracteriza y nos mantiene como líderes en el mercado.

El precio de la leche es el que define la cantidad de ganaderos dispuestos a seguir invirtiendo en este negocio lechero. El sector ganadero se mantiene constante, pero el gobierno está implementando aranceles a los productos importados que esperamos no nos llegue a nuestras partidas arancelarias, para que el beneficio de un equipo de ordeño pueda ser accesible para todos, con todo esto se tomo una decisión muy importante este año, que fue abrir una sucursal que cubra las necesidades de los ganaderos de la zona norte del país es así que para el mes de agosto de este año se abrió la sucursal Ecuallacta Cia. Ltda en Machachi con un local de 100m2 crecimiento que nos obligó a realizar ciertas inversiones y a su vez incrementar nuestros recursos invertidos en inventario pues debemos disponer de todo repuesto que el cliente pueda solicitar de forma tal que podamos satisfacer sus requerimientos.

Una alianza estratégica en la que nos mantenemos trabajando es con Lácteos San Antonio el cual habrá que dar a conocer a más ganaderos para que se ayuden con el financiamiento que esta empresa les ofrece.

En cuanto al funcionamiento en general de la empresa el proceso de venta en la sucursal se da por los encargados que a su vez hacen llegar los contratos a la oficina principal para la elaboración y ensamblaje de los mismos, hasta que

logremos un mercado razonable que nos permita a mas de oficina de exhibición y ventas montar un taller de metal mecánica como lo tenemos en la principal.

Dicho esto procedo al análisis de los Estados Financieros

ESTADOS FINANCIEROS

Para el análisis de los Estados Financieros presentados en este año haremos uso de los ratios para proceder a realizar el análisis con relación a los presentados en el año anterior con lo que determinaremos si nuestra empresa esta fortaleciéndose o por el contrario presenta debilidades; dicho esto veamos el análisis:

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

Activo Corriente

Pasivo Corriente

443.752,02

----- = 1.27

348.424,05

Si vemos el resultado obtenido para este año podemos notar que el porcentaje que representa la liquidez de la empresa ha disminuido en relación al obtenido en el año anterior en un 0,40 esto es explicable pues hemos tenido que recurrir a un incremento de nuestro inventario para poder llevar a cabo nuestro proyecto de abrir nuestra sucursal en Machachi para cubrir la zona norte del país con nuestros productos y servicios, pues debemos considerar que no podemos abrir un local en el que los clientes se acerque y no vean cubiertas todas su necesidades y nos hagan perder su preferencia que estamos tratando de captar, pero no porque ha disminuido este ratio quiere decir que no estamos cumpliendo a tiempo con nuestras obligaciones, pues hemos puesto énfasis en cubrir todas nuestras obligaciones en los plazos establecidos, ya que sabemos que si no lo hacemos así esto representa costos para nosotros, pues se incrementa tiempos perdidos y falta de materiales. Además se debe tener presente que abrir una sucursal implica invertir recursos a mas de inventario también se requiere invertir en mobiliario y en nuestro caso lo indispensable es un vehículo para poder visitar a clientes y realizar las visitas de mantenimiento que estamos ofreciendo.

Activo Total

Pasivo Total

$$\frac{476.978,77}{385.867,14} = 1,23$$

El incremento del 0,05 de este índice en relación al obtenido en el año anterior se debe a que se ve reflejado justamente el motivo explicado en el índice anterior pues el incremento de nuestro inventario ocasionó también un incremento de nuestras deudas para con nuestros proveedores, pero lo que es un aliciente también es que este se ve también incrementado por los anticipos de nuestros clientes que a la postre van a representar ventas y lo que nos permitirá irnos equilibrando pero también se debe tener presente que nuestro servicio es visitar el campo por lo que se hizo obligatorio la adquisición de un nuevo vehículo.

Prueba ácida

Activo Corriente - Inventarios

$$\frac{\text{Pasivos Corrientes}}{443.752,02 - 345.398,94} = 0,28$$
$$348.424,05$$

En este índice hay un decremento de 0,08 esto es debido como se dijo en los dos índices anteriores por el incremento del inventario, pero debemos tomar en cuenta que si bien se ha incrementado notablemente el mismo también la búsqueda de nuestros proveedores nuevos nos ha dado resultado pues se está consiguiendo productos de buena calidad pero a un costo inferior a los que anteriormente se los conseguía pero a su vez tenemos que realizarlo en mayor volumen para poder abastecer como se dijo a los dos locales que en la actualidad estamos manteniendo.

Inventarios

Activo Corriente

$$\frac{345.398,94}{443.752,02} = 0,77$$

Este indicador en relación al año anterior prácticamente se ha mantenido porque básicamente nuestro activo corriente se ha incrementado prácticamente en el mismo porcentaje que nuestro inventario.

CAPITAL DE TRABAJO

Activo Corriente - Pasivo Corriente = Capital de Trabajo

443.752,02 - 348.424,05 = 95.327,97 dólares.

Este índice en relación al año anterior ha disminuido notablemente, porque es el esfuerzo que tenemos que realizar con la apertura de nuestra sucursal, pues como se dijo anteriormente nos vemos obligados a invertir en activo fijo como lo es el vehículo y el mantener un almacén más hasta que se vaya produciendo los resultados que tenemos esperados. Por lo que en un futuro hay que pensar en solicitar un crédito para contar con mas capital de trabajo y seguir funcionando de la manera más optima.

APALANCAMIENTO FINANCIERO

Patrimonio

Pasivo Total

91.111,63

= 0.23

385.867,14

Se ha generado un incremento del 0.18 al 0.23 es decir en un 0.05 en este índice esto debido al resultado de todo el trabajo que se ha venido realizando a lo largo de este año, siempre esto nos da un impulso para seguir mejorando y ahora con la nueva sucursal poner todo nuestros esfuerzo para que se logre las metas esperadas.

CONCLUSIONES

Los acuerdos que se ha llegado con nuestros proveedores en este año han sido mejores, pues a excepción de uno, no nos están exigiendo montos por lo que esto nos facilita para hacer adquisiciones de repuestos en los lugares que están más convenientes, lo que nos está permitiendo armar equipos de buena calidad pero a su vez con precios más competitivos sobre todo en la zona norte de nuestro país en donde existe una variada gama de equipos en calidad y precio.

Del convenio realizado con la planta procesadora de leche no han dado los resultados esperados pues los ganaderos se sienten desmotivados por el precio de la leche, pero debemos seguir promocionando nuestros productos a todo nivel para potencializar nuestras ventas.

Como se concluyó en el año anterior, se ha procedido a realizar algunos cambios en nuestra constitución lo que nos permite abarcar mayor campo de acción.

Lo que da resultado es conveniente seguir manteniendo y mejorando por lo que se debe continuar con la promoción y publicidad en lugares estratégicos, lo que permite que nuestra empresa sea más conocida y a su vez esto nos permita seguir cubriendo más las necesidades del sector ganadero.

En lo referente al inventario se hace necesario que sigamos haciendo esfuerzos para seguir manteniendo un buen stock de los mismos pues habrá clientes que requieran que se les entregue de forma inmediata el equipo o en su defecto cuando se presenta una emergencia tiene que ser resulta con eso una emergencia! Es decir en forma inmediata lo que permitirá que nuestra empresa sea elegida entre las existentes en el mercado. Adicional que deberíamos seguir ofreciendo a los clientes que ya poseen equipos manuales modernizar los mismos de forma tal que creemos la necesidad en el ganadero pues esto le permitirá realizar un ordeño en menor tiempo pero a su vez lograr una mejor calidad de leche.

Lo que se mantuvo en años anteriores de crear alianzas para poder disponer de otros productos como abonos, semillas etc. La verdad no es que han dado resultado pues los clientes quieren mejores precios y como esos productos solo se los tiene como por brindar mejor servicio no podemos mejorar precios por lo que este año se ha retirado del almacén los mismos.

En cuanto al sistema contable también va presentando ciertas fallas, por lo que se ha tenido que realizar facturas y llenar documentos como retenciones a mano pues los proveedores exigen que el número de factura contenga todos los números y nuestro sistema no nos permite.

RECOMENDACIONES

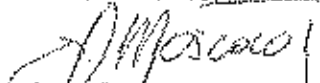
- Lo que es fundamental seguir exigiendo a nuestros proveedores que si bien necesitamos de productos con precios competitivos no descuiden la calidad de los mismos, ya que un producto de buena calidad es recomendable en cualquier momento y justamente este ha sido el motivo por el que muchos clientes han llegado a nuestras oficinas a adquirir nuestros equipos o en su defecto se han presentado con equipos de otras marcas pero solicitando que los mejoremos pues no cuentan con los repuestos necesarios o que las bombas de vacío no abastecen las necesidades de acuerdo a la altura.
- Seguir dando a conocer a nuestros clientes que mantenemos convenios con las plantas procesadoras de manera que consigan de ellas de financiamiento que necesitan para mejorar sus equipos o para la adquisición de nuevos.
- Con los cambios que se realizó a nuestra constitución promocionar más de nuestros nuevos servicios de asesoría y de planeación.
- El promocionar a nuestra empresa con letreros nos ha dado buenos resultados, pero también es recomendable realizarlo en un medio de circulación masiva para cubrir mas campo de acción.
- Realizar todos los esfuerzos necesarios de manera tal que contemos todos los repuestos necesarios todo el tiempo.
- Como se concluyo que las alianzas con otras empresas nacionales no ha dado los resultados esperados sería conveniente visitar ferias ganaderas que se realizan en otros países vecinos tal es el caso de Colombia que a nivel de Sudamérica es una de las mejores ferias y conseguir distribuciones de productos en los que si podamos ofrecer mejores precios a nuestros clientes, básicamente sería muy conveniente conseguir la distribución de cercas eléctricas y aisladores que los clientes han solicitado mucho pero que no hemos podido ofrecerlos.
- El mantener buenas relaciones comerciales y buenas relaciones laborales siempre van a ser recomendables en toda empresa.
- Es recomendable que siempre se siga con el control de los gastos tanto de la principal como de la sucursal.
- Con las nuevas exigencias tributarias, pues se sabe que para el año 2016 la facturación electrónica va a ser obligatoria es recomendable que se adquiera un nuevo sistema de contabilidad pues el que venimos usando ya se va quedando obsoleto a mas que presenta algunas falencias.



Ecuafacta

Equipos de ordeño - tanques de frío - metalmecánica

Atentamente,


Ing. Santiago Moscoso T.
GERENTE GENERAL