

INFORME DE GERENCIA

PERIODO ENERO – DICIEMBRE DEL 2016

**SRS.
ECUALACTA CIA. LTDA.
CIUDAD.**

Señores miembros de la Junta General de Accionistas.

De acuerdo a lo dispuesto por la ley y reglamentos vigentes pongo a consideración de Ustedes el Informe del estado de nuestra compañía en el año 2016

Este año fue muy duro pues como es de conocimiento de todos comenzamos con un desastre natural que afecto a todo el país como fue el terremoto, lo que paralizó en gran parte la economía y además con los acontecimientos políticos que hacen que la gente se mantenga a la expectativa de lo que sucederá y se detiene en hacer cualquier inversión, pero en todo caso si bien nuestras ventas han disminuido nos han permitido al menos mantenernos un poco por encima de nuestro punto de equilibrio obteniendo poca utilidad es salvable viendo el escenario en el que se desarrolló la economía de todo el país.

Dicho esto procedo al análisis de los Estados Financieros

ESTADOS FINANCIEROS

Al igual que los años anteriores para realizar el análisis de los Estados Financieros nos valdremos de los ratios de manera tal que nos permita realizar una comparación en relación a la situación que mantenía la compañía en años anteriores. Dicho esto procedamos al análisis:

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

Activo Corriente

Pasivo Corriente

453.328.20

----- = 1.1535

393.010.72



Ecuallacta

Equipos de ordeño · tanques de frío · metalmecánica

El resultado obtenido en este ratio nos da que en relación al obtenido en el año anterior, hemos disminuido en 0.0315 valor que no es significativo, pues si tomamos en cuenta que hemos hecho un esfuerzo grande para seguir manteniendo abierta nuestra sucursal pues en la zona norte a mas que existe en gran cantidad equipos de otras marcas que son una competencia fuerte por precios, también estamos en esa ardua tarea de hacer elegir a los ganaderos los equipos por la calidad pues si bien es cierto que el precio es importante, la diferencia no es tan significativa y que la buena calidad es fundamental, con lo que poco a poco vamos creando una cultura de consumo, aún así podemos observar que seguimos manteniendo nuestra capacidad para cubrir nuestras deudas en los tiempos pactados pues por cada dólar que debemos poseemos 1.1535 de dólar para cubrirlos.

Activo Total

Pasivo Total

499.321.84

----- = 1,27

393.010.72

Este índice en relación al obtenido en el año anterior a aumentado en un 0.07, esto debido básicamente a que ha habido clientes que ya han cumplido con su meta de terminas las obras de infraestructura y se ha podido entregar los equipos es decir se ha convertido en venta los anticipos de clientes que se mantenian en anticipo el año anterior, y también hemos hecho un esfuerzo grande para invertir en más inventario pues tenemos que cubrir las necesidades de dos grandes zonas ganaderas como es la sierra y la parte norte del país.

Prueba ácida

Activo Corriente - Inventarios

Pasivos Corrientes

453.328.20 - 363.234.85

----- = 0.23

393.010.72

En este índice hay una disminución de 0,23 porque como hemos dicho en el ratio anterior estamos haciendo un esfuerzo grande en mantenemos con un buen inventario de manera tal que podamos cubrir todas las necesidades de los clientes y de esta manera no perderlos a los mismos por falta de stock y a la vez



Ecuallacta

Equipos de ordeño - tanques de frío - metalmecánica

ir incrementando a los clientes que tienen otras marcas pero que se han quedado sin repuestos.

Inventarios

Activo Corriente

363.234,85

----- = 0.80

453.328,20

Este indicador en relación al año anterior ha tenido un aumento de 0.19 pues los activos corrientes en comparación con el año anterior han disminuido pues hemos aplicado una política de si bien bajar un poco el precio de venta para ser más competitivos, también de aplicar descuentos en los clientes que adquieran al contado, lo que nos ha dado buen resultado y por tanto las cuentas por cobrar para este año han disminuido notablemente

CAPITAL DE TRABAJO

Activo Corriente – Pasivo Corriente = Capital de Trabajo

453.328,20 – 393.010,72 = 60.317,48 dólares.

Este índice en relación al año anterior ha disminuido, pero tenemos que tomar en cuenta que nos vimos en la necesidad de hacer la adquisición de un nuevo vehículo para poder cubrir a más clientes, que esperamos que para este año que viene esta inversión nos produzca los resultados esperados.

APALANCAMIENTO FINANCIERO

Patrimonio

Pasivo Total

106.311,12

----- = 0.27

393.010,72

Si vemos el resultado obtenido en este índice en este año con relación al obtenido en el año anterior a incrementado en un 0.07 esto debido a que el



Ecuallacta

Equipos de prueba - tanques de frío - metalmecánica

pasivo ha disminuido en relación al año anterior, pues como se dijo anteriormente que los anticipos de clientes han disminuido ya se hizo la entrega de los equipos que estaban pendientes por falta de terminación de las obras civiles.



Ecuactalacta

Equipos de ordeño - tanques de frío - metalmecánica

CONCLUSIONES

- Este año ha sido un año muy duro en todos los ámbitos de producción y el sector agropecuario no ha sido la excepción, por lo que los ganaderos se han mantenido medio a margen de hacer inversiones importantes hasta recuperarse un poco.
- El mantener la sucursal ha sido duro, pero comienza a dar sus frutos y esto se refleja en el monto de ventas que casi es un 30% en relación al total.
- Los acuerdos con las procesadoras de leche también este año nos ha ayudado convirtiéndonos en la única empresa autorizada para hacer ciertos trabajos, tal como es, la nivelación, calibración y cubicación de los tanques de enfriamiento de leche.
- La renuncia de la persona encargada de la zona norte no nos afectó en la medida que se pensó.
- El monto de ventas de este año en relación al año anterior si han disminuido pero esto como se sabe es por la situación misma por la que a través el país con el desastre natural.
- Mantener nuestro stock en repuestos nos han hecho acreedores de confianza de los clientes que han acudido a nosotros incluso para adaptarlo a equipos de otras marcas.
- Los clientes se sienten respaldados pues nuestro servicio técnico sigue siendo todo el tiempo, sin importar feriados, lo que les da tranquilidad pues estamos ahí para solucionar sus problemas en cuestión de ordeño.
- El hecho de que las procesadoras estén en el proyecto de fomentar la calidad de leche, nos abre a nosotros mercado que debemos aprovecharlo.
- Nuestros proveedores consientes de la situación por la que a travesamos se han mantenido sin exigimos montos de compras.



Ecuallacta

Equipos de ordeño - tanques de frío - metalmecánica

RECOMENDACIONES

- Seguir promocionando nuestros productos en las ferias a nivel nacional pues de allí nacen importantes negociaciones.
- Seguir apoyando al personal de la sucursal con viajes de personal para que den su contingente en instalaciones o en negociaciones.
- Si bien las plantas procesadoras se han encargado de direccionar clientes hacia nuestra empresa para realizar ciertos trabajos, siempre es recomendable que nosotros también promocionemos nuestros servicios a través de trípticos u otra publicidad.
- Aunque es una fuerte inversión que se mantiene en inventarios es recomendable seguir haciéndolo pues como se indicó anteriormente eso es lo que nos ha hecho que seamos escogidos por los clientes.
- Como siempre ha sido la política de la empresa es recomendable seguir con el control de gastos.
- Una vez que en la principal ya se tiene un conocimiento del funcionamiento del nuevo sistema contable, se hace necesario ya implementarlo en la sucursal de manera tal que se disponga de la información necesaria en menor tiempo.
- Seguir manteniendo las buenas relaciones comerciales con nuestros proveedores, de manera tal que sigamos siendo acreedores de su confianza con los plazos otorgados.
- Con nuestros proveedores del extranjero debemos seguir exigiendo la calidad y mantener esa política de reclamo de garantía cuando presentan fallas de fabricación.
- Aprovechar esta exigencia de las plantas procesadora de mejorar la calidad de leche para captar ese mercado con promociones.

Atentamente,


Ing. Santiago Moscoso T.
GERENTE GENERAL