

**INFORME DE GERENCIA
PERIODO ENERO – DICIEMBRE DEL 2019**

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

Señores miembros de la Junta General de Accionistas.

De acuerdo a las dispuesto por la ley y los reglamentos vigentes, pongo a su consideración el Informe del estado de nuestra compañía en el año 2019.

ESTADOS FINANCIEROS

Realizando el análisis financiero de los estados presentados en la compañía pongo a vuestra consideración lo siguiente:

Liquidez de la Empresa- La ratio de liquidez pone de manifiesto la capacidad de la empresa para hacer frente al pago de sus deudas que vencen a corto plazo.

Activo Corriente	\$ 597.831,92	
<hr/>	<hr/>	= 1.13
Pasivo Corriente	\$ 528.838,26	

De esta manera vemos que en relación al año 2018, la liquidez de la empresa ha disminuido de 1.319 a 1.13; gran parte debido a que ya se hizo la descarga del inventario que estaba pendiente al entregar a clientes. Por lo que disponemos 1.13 de dólar para cumplir con nuestras obligaciones corrientes.

Activo Total	\$ 658.150,65	
<hr/>	<hr/>	= 1.256
Pasivo Total	\$ 523.838,26	

De todas las obligaciones contraídas en este año 2019, disponemos de 1,256 para cubrir las, por lo que vemos que nuestra capacidad de cumplimiento de las obligaciones con respecto al año 2017 y 2018 ha disminuido en un 0.01 cada año.

Prueba ácida- este indicador señala con mayor precisión las disponibilidades inmediatas para el pago de deudas a corto plazo.

Activo Corriente – Inventarios	\$ 597.831,92 - \$ 500.078,48	
Pasivos Corrientes	\$ 528.838,26	= 0.184

De esta manera vemos que la empresa no estaría en condiciones de pagar la totalidad de sus pasivos a corto plazo sin vender sus mercancías; sin embargo, vemos que en el 2017 el indicador era 0.274, en el 2018 fue 0.164 y en el 2019 se incrementa progresivamente a 0.184. Siendo así, la empresa aún no podría garantizar un oportuno pago de sus deudas si las mismas, están "garantizadas" con inventarios.

Índice de inventarios a activos corrientes- Este índice nos sirve para indicar la proporción que existe entre los rubros menos líquidos del grupo del activo corriente y el total del grupo.

Inventarios	\$ 500.078,48	
Activo Corriente	\$ 597.831,92	= \$ 0.836

La parte menos líquida del Activo Corriente es del 0.836, la misma que ha disminuido en relación al 2018 en el que fue 0.875, dada por la misma razón de la descarga del inventario al ser entregados ya muchos de los equipos que se encontraban pendientes.

CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo es básicamente una cantidad de recursos financieros que la empresa necesita para seguir operando en el corto plazo, la misma que es relevante para la salud financiera y la sostenibilidad del negocio.

En el caso de nuestra compañía, el Capital de trabajo representada por el Activo corriente menos el Pasivo corriente es de 68.993,66 dólares actualmente, lo que significa que la compañía ha disminuido la disponibilidad de efectivo para cubrir las obligaciones en el corto plazo, en relación al año anterior que se contaba con 126.719,69 dólares.

APALANCAMIENTO FINANCIERO

Ratio de solvencia

Patrimonio	\$ 134.312,39	= 0.256
<hr/>	<hr/>	
Pasivo Total	\$ 523.838,26	

Esta ratio permite evaluar el capital en relación a las deudas que tiene la empresa, por lo que vemos que la compañía en este año muestra nuevamente una disminución en esta ratio, debido a que no se logra cumplir con las expectativas de venta, por lo que se deberá analizar para el 2020 como mejorar este índice.

CONCLUSIONES

El país sigue en recesión y no se logra estabilizar la economía, y no es la excepción en el área al que la empresa presta sus servicios, la ganadería. Ya que el precio de la leche se ha visto afectado por la gran cantidad de leche en polvo, sueros y leche de contrabando. Además de que las campañas en contra de la leche siguen siendo fuertes, lo que ha cambiado el hábito de gran parte de la población al sustituirla por otro tipo de leches sin lactosa.

El gobierno no logra generar incentivos para que nuevamente las personas regresen a trabajar en el campo, por el contrario, sigue la migración del campo a la ciudad, en busca de mejores oportunidades. Ya que tanto la ganadería como la agricultura sigue sin tener un precio justo en el mercado.

Sin embargo, la empresa mantiene a sus clientes atendidos con mantenimientos constantes y servicios oportunos; la venta de equipos grandes ha sido este año una buena oportunidad, ya que muchos de ellos que han sido clientes, han decidido crecer sus ganaderías e invertir en proyectos más grandes.

Por otro lado, la empresa se encuentra más organizada tanto en el área administrativo como el operativo, lo que ha llevado a que mejore su rentabilidad y eficiencia.

Una decisión correcta, que ha venido dando buenos resultados desde su apertura, es la sucursal que se encuentra en Machachi, la misma que ha generado ventas importantes, y ha ayudado a la empresa a dar mayor cobertura y por ende mayores ingresos.

RECOMENDACIONES

- Mayor organización en el área administrativa, con reportes oportunos para así analizar a tiempo la situación.
- Mantener al día el stock de repuestos, para hacer pedidos a tiempo, y conocer la cantidad de productos que se dispone para generar mayores ventas.
- Actualizar la lista de precios de repuestos y equipos para que la gestión de venta sea más ágil y de esa manera deje el margen de ganancia que la empresa requiere para seguir operando.
- Dar seguimiento a la satisfacción de los clientes, ya que una fortaleza que siempre ha caracterizado a la empresa, es el mejor servicio técnico del mercado. Resaltando la importancia de realizar mantenimientos preventivos, ya que el uso del equipo es diario sin descanso.
- Generar estrategias de promoción y venta en el campo, buscando la manera de dar más cobertura a nivel nacional.
- En cuanto al control de los gastos continuar con la política aplicada hasta la fecha, y buscando siempre más alternativas de ahorro y eficiencia.
- Dar seguimiento constante a la sucursal de la empresa; dando mayor apoyo desde la matriz, y con comunicación permanente para apoyar su gestión.
- Reforzar las negociaciones con proveedores, buscando mejora en calidad, precios y servicio; lograr que la garantía se haga efectiva en los productos con fallas, pero sobre todo hacer énfasis en la calidad de los mismos, ya que eso afecta directamente a la imagen y nombre de la empresa.
- Establecer nuevas estrategias y mejorar las que se han venido utilizando en la empresa, ya que en esta nueva era tecnológica se debe estar a la vanguardia de todo lo que se implemente a nivel mundial, y sea beneficioso en nuestro sector.

Atentamente,


Ing. Santiago Moscoso T.

GERENTE GENERAL