INFORME DE GERENCIA

La empresa Proveedora Industrial Ecuatoriana Ecuainpro Cía. Ltda., constituida mediante escritura de enero 20 de 2004, cuyo objeto social es la VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE MAQUINARIA Y EQUIPOS DE CONSTRUCCION E INGENIERIA CIVIL, INCLUSO PARTES Y PIEZAS. VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ARTICULOS DE FERRETERIA INDUSTRIAL y demás accesorios utilizados en la industria de la construcción, y minería especialmente. Adicional a estas que son las principales funciones empresariales, existe un departamento de Servicios y soporte Técnico y Asesoramiento que se ofrece individualmente a clientes o empresas dentro del territorio ecuatoriano que son afines a la principal actividad de la compañía.

En general la compañía se ha venido manejando con niveles aceptables en cuanto a su estructura de ventas, durante los años de existencia, sin embargo, se observa que, a mediados del año 2015, especialmente por las políticas económicas fiscales implementadas por el gobierno, y sobre todo por la falta o disminución sustancial de la inversión pública por falta de ingresos económicos fiscales, se empieza a notar una considerable desaceleración en los proyectos de ingeniería civil especialmente, lo cual afectó directamente a los principales clientes recurrentes con que la empresa Proveedora Industrial Ecuainpro habia tenido un crecimiento sostenido durante los últimos tres años anteriores al 2015.

El año 2018 fue un año especialmente bueno para la compañía, basado en puntuales proyectos que pudieron aprovecharse por contactos establecidos con anterioridad, en el cual se realizaron negociaciones comeciales entre nuestro proveedor del exterior TEREX y nuestro cliente Constructora Ciudad Rodrigo en el que por condiciones de nuestro cliente se evitó realizar la parte operativa y en lo que se intervino es en la realización del negocio entre estas dos empresas por lo que TEREX nos retribuyo nuestra gestión con un porcentaje de sus ganancias en calidad de comisiones. Este punto a sido base para mantener estable a nuestra compañía y además que nuestra ventas lograron mantenerse dentro de un rango aceptable.

Si hablamos de un rango aceptable deberíamos identificar por que se califica de esta manera, y es básicamente por la capacidad que la entidad tiene para cubrir sus costos gastos fijos, y lamentablemente se ha logrado también por realizar recortes de personal y de gastos que no tiene mayor relevancia en nuestra empresa por el momento, este es un escenario claro

en el que demuestro que alrededor del 30% de nuestros gastos fijos fueron disminuidos para equilibrar nuestro nivel de ventas y ganancias.

Gran parte del año 2018 la compañía mantuvo un nivel aceptable de recursos líquidos, lo que permitió que no sea necesario obtener recursos a través de créditos o líneas de crédito de Banco o empresas financieras, por lo tanto, el endeudamiento con el sistema financiero disminuyó.

En cuanto a sus Activos Financieros, en general se mantienen bastante bien controlados, ya que el índice de cartera en general está calculado en un promedio de 45 días, y el valor de la cartera vencida no es de gran magnitud que pueda comprometer la liquidez de la compañía.

En el 2018, se lograron vender algunos de los equipos que se tenían en stock y que ya representaban una carga muy alta dentro de los Activos prácticamente improductivos , la venta de los mismos no generaron la utilidad que se hubiese aspirado, sin embargo era necesaria su comercialización por cuanto los mismos se estaban convirtiendo en "huesos" ya que estuvieron dentro de los activos en maquinaria por vender por más de dos años, al final del ejercicio económico ya fueron recaudados los valores por la venta de los mismos.

Actualmente en la cuenta de Inventarios de Productos terminados y Mercadería en Almacenamiento, consta un valor total de $ 273181.98 que es una cifra manejable. Es necesario establecer metas de ventas por cada vendedor, esto implica una responsabilidad y un compromiso con la compañía, si a más de esto se puede también establecer incentivos para que éstos bienes finalmente sean comercializados, es muy importante concentrarse en este punto.

Durante todo el año se ha cumplido con las obligaciones fiscales y patronales a tiempo y no ha ocasionado ninguna clase de multa o mucho menos sanciones o llamados de atención por los entes de control.

En general el balance del 2018 ha resultado bastante saludable para la compañía, incrementándose por tercer año consecutivo las utilidades del ejercicio, esto significa que se tomaron correctas decisiones gerenciales en donde lo mas importante es, que se ha logrado transparentar cuentas para la toma de decisiones adecuadas y vemos un sostenido incremento en la participación de Ecuainpro en el mercado ecuatoriano, comparándolas con empresas que tienen el mismo giro de negocio.

Se recomienda para el próximo año, desconcentrar la participación del mercado en solamente tres o cuatro clientes que dan el volumen importante

de ventas, para lo cual se deberá realizar un esfuerzo muy importante del equipo de ventas en visitas a potenciales clientes referidos o contactados en base a la experiencia sustentada en los años de experiencia que la compañía viene acumulando en los años que tiene en el mercado nacional.

Xavier Viteri Lascano

GERENTE GENERAL