

Quito, 15 de abril de 2015

Señores

Accionistas de la Cía. Mantenimientos diésel del Ecuador

Presente.-

INFORME DE GERENCIA

Dando cumplimiento a lo dispuesto en la Ley de Compañías y en su Reglamento, para la presentación de los informes anuales de las Juntas Generales, me permito poner en su consideración, el Informe de labores desarrolladas durante el ejercicio financiero y económico del período comprendido entre el 01 de enero al 31 de diciembre del 2014.

Como es de conocimiento para todos, las condiciones jurídicas, económicas y tributarias que se dieron en el 2014 en el país, obligaron a todas las empresas a someterse a nuevos procesos contables, creación de herramientas e instrumentos, adquisición de materiales, contratación de personal externo que pueda cumplir con las nuevas imposiciones, lo que ha significado gasto de tiempo, energía y recursos económicos y humanos.

La obligatoriedad de contar con una Auditoría Externa, con la Valoración Real de Activos, con el Cálculo Actuarial de cesantías y pensiones jubilares, con el acogimiento a las normativas NIFFS referidas a la información contable, con el Informe Crediticio de clientes desde el 2010 cuyo destino es la DINARDAP y para control del SRI, son entre otros, procesos que han significado un pago de alrededor de \$8000 durante el 2014. Esta información y procesos nos obligarán para el siguiente año, a la adquisición de nuevos módulos de software y nuevos equipos informáticos adecuados para cumplir con estos efectos.

De acuerdo a lo que se puede observar en el balance cortado al 31 de diciembre del 2014, éste arroja apenas una pequeña utilidad tanto para empleados como para los accionistas, por el contrario, va de la mano con el escaso porcentaje de aumento de sueldos, que representa alrededor del 6% frente al 2013, y que por los menos ha recompensado en alguna medida el esfuerzo, la responsabilidad y colaboración de los mismos.

Por otro lado, el 2014 se ha caracterizado por cumplir con los compromisos económicos contraídos con los proveedores, con los clientes, lo que demuestra por lo menos una pequeña capacidad de hacer frente a la crisis social y económica que impacta a empresas como Mandiesec que utiliza como principal fuente de ingresos, bienes de alta complejidad y precisión, con precios altos. Esto implica pago de altos porcentajes de impuestos para su comercialización, pues ninguno de estos bienes son producidos en el país.

Es importante reconocer que la demanda de nuestros servicios disminuyó en alguna medida en el 2014, este factor está estrechamente relacionado con las características de nuestro nicho productivo, el transporte. Esta porción del mercado es quizás la que ha recibido más directamente los embates de la crisis económica y tributaria.

Sin embargo y a pesar de lo expuesto, el principal recurso que dispone la empresa Mandiesec es su personal, quien nunca ha perdido su sentido de colaboración y fidelidad con nuestra filosofía de trabajo responsable y de calidad.

COMPRA DE EQUIPO BOSCH EPS 708

En el mes de agosto del 2014 se terminó de cancelar la adquisición del Banco de pruebas mencionado, el mismo que tuvo un valor total de \$220.000, adquirido a Tecnova para afrontar las nuevas tecnologías de Riel Común. Si bien la empresa cumplió a cabalidad con el plan de pagos, este hecho trabó el compromiso de pago de los arriendos del local a sus propietarios.

Es de esperar que para el 2015 esta inversión rinda sus frutos, y para adelantarnos a la consecución de estos fines, la empresa adoptó dos modalidades de venta de nuestros servicios. La primera fue a través de la difusión en siete suplementos especializados en la Revista Carburando; y la segunda a través de la socialización de nuestros servicios a grupos de formación en mecánica. Así, ofrecimos entrenamiento a personal de la ESPE Latacunga, a estudiantes de Ingeniería Mecánica de la Universidad Internacional, a personal mecánico de Levapán, Martinizing y Triboilgas. Con esta última empresa tenemos previsto para el 2015, la difusión de charlas de mantenimiento preventivo en los Campamentos de El Coca, Lago Agrio y Sushufindi, así como los empleados del Taller de la Cía. Explotours.

CAPACITACIÓN DEL PERSONAL

En el mes de abril del 2014, el Tecnólogo Roberto Cevallos viajó a Campinas-Brasil, a entrenarse en el curso denominado: Nuevas tecnologías y actualización en sistemas a diésel.

En el mes de mayo del 2014, los empleados Roberto Cevallos y Guadalupe Cevallos, asistieron a las XI Convención de especialistas diésel de América Latina, en República Dominicana, invitados por la ADS, en donde hicieron algunos contactos con distribuidores de repuestos Bosch y Nippon Denso, quienes podrían servir como canales alternativos, además de Tecnova en Ecuador, quienes por el momento también están sufriendo las consecuencias de las imposiciones del gobierno nacional.

En el mes de noviembre los empleados Roberto Cevallos, Orlando Vargas y Aníbal Alfaro asistieron al curso: Diagnóstico de los sistemas de Common Riel, en la ciudad de Guayaquil o que fuera ofrecido por Tecnova.

PROPUESTA PARA EL DESTINO DE LAS UTILIDADES

Si bien se trata de un monto precario de utilidades, la sugerencia que hago es que éstas deberán ser distribuidas como lo establece la Ley de Compañías:

- . El 15% destinado para trabajadores y guardias de seguridad (de acuerdo al Mandato 8).
- . El 23% para el pago del Impuesto a la renta.
- . El 10% como Reserva Legal de la empresa.
- . Que la diferencia sea repartida a los accionistas de acuerdo a sus respectivas aportaciones.

RECOMENDACIONES A LA JUNTA DE ACCIONISTAS

1. La urgente adquisición de equipos de computación acorde a los requerimientos contables y de manejo de información que obliga el SRI, la DINARDAP, IESS y MRL.
2. El no pago de utilidades represadas de años anteriores de los accionistas mayoritarios, de tal manera que se evite la descapitalización de la empresa.
3. El cumplimiento del pago oportuno, cada seis meses, del valor de los arriendos del local.
4. Conocimiento de los accionistas del estado de operatividad de los bancos de pruebas, de tal manera que puedan autorizar la venta de aquellos que se han convertido en bienes improductivos por su deterioro o por los altos costos de su reparación; valores que de recuperarse podrían servir para el pago a proveedores o la compra de repuestos para tener en stock.
5. Replanteo de las normas y condiciones de otorgamientos de créditos a los clientes.
6. Reacondicionamiento de la planta alta del local, de tal manera que pueda ser ofrecida en arriendo. Valor que deberá ser retribuido a sus propietarios.
7. Plan de reducción de gastos, replanteamiento de gastos en publicidad en medios y adecuaciones al local.

Es todo cuanto puedo informar.

Atentamente,



Luis A. Cevallos

GERENTE