INFORME DE GERENTE A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE LA EMPRESA DE SERVICIOS DE INFRAESTRUCTURA EMPRESARIAL SERINSE S.A. POR EL EJERCICIO ECONÓMICO CORTADO AL 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2018

ENTORNO ECONÓMICO:

Ecuador en el 2018 presentó variaciones significativas en lo que respecta a sus variables macroeconómicas. El índice de desempleo bajó al 3.7% con relación al 2017 que fue de 5.82%.

Ecuador registró una inflación anual de 0.27% superior al -0.20% del 2017.

La canasta básica familiar se ubicó en US$ 715,16 en el 2018, mientras el ingreso mínimo mensual de un hogar tipo de cuatro miembros con 1,6 perceptores de ingresos fue de US$ 720,53. En comparación con el 2017 que la canasta básica familiar fue de US$ 701,90, mientras el ingreso mínimo mensual de un hogar tipo de cuatro miembros con 1,6 perceptores de ingresos fue de US$700.00.

En diciembre 2018 el índice de Confianza al Consumidor se ubicó en 39.3 puntos, disminuyó en 2.2 puntos respecto a noviembre 2018.

La Balanza Comercial durante el período enero-noviembre de 2018 registró un decremento de US$ 515 millones, este resultado responde al incremento de las importaciones no petroleras.

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS:

La compañía a nivel comercial, logró captar nuevos e importantes clientes en el año 2018 y re activar las actividades con otros, sin embargo, el objetivo central que fue incrementar las ventas con respecto al 2017, no se logró concretar. A las conocidas debilidades económicas del país, se añade una baja en el sector Publicitario, siendo conscientes que es esta época de austeridad el principal rubro que las empresas recortan de su presupuesto es la Publicidad. Sin embargo, se ha continuado con la venta y promoción de nuestros servicios.

Otro de los objetivos que se llevó a cabo fue la re estructuración de la empresa a nivel de recurso humano, se realizaron cambios en el organigrama estructural con el objetivo de tener un equipo de trabajo para el manejo individual de las cuentas para cada línea de negocio y así contar con la estructura necesaria para prestar el servicio a nuevos clientes.

ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA:

En el presente análisis de la situación financiera de la empresa haré referencia a los Estados Financieros en miles de dólares.

- **Ventas, Costos, Gastos y Utilidades**

  Las ventas de la empresa en el año 2018 fueron de USD 5.022.336

comparadas con las del año 2017 US$5.192.556, decrecieron en US$170.220 esto significa un 3%.

Entre las variantes en ventas está:

Salida de Unilever y Johnson Wax en el mes de Agosto.

Disminución en ventas de los principales Clientes con respecto al 2017, en el caso de Unilever pasó de US$ 1,811.818 en el 2017 a US$ 1,068.897 en el 2018, corresponde a una disminución del 41%, en Nestlé pasamos de US$ 1,352.570 en el 2017 a 1,176.851 en el 2018 corresponde a una disminución del 13%.

El costo de ventas fue del 72% en relación a las ventas totales 2018 (según balance).

La compañía alcanzó una utilidad neta de USD 58.808, después del reparto de utilidades a trabajadores y el pago de impuesto a la renta.

Gastos de Ventas, Administrativos y Financieros:

Los gastos de ventas representan el 11% de los ingresos totales del 2017, los gastos administrativos el 12% y los gastos financieros el 3%.

Activos, Pasivos y Patrimonio

En el año 2018 los activos totales de la empresa fueron de USD 2,224.367 y en el 2017 de US$ 2,404.567, corresponde a una variación del 7%. Los pasivos totales de la empresa en el 2018 fueron de USD 2,041.433 y en el 2017 de US$ 2,383.334 corresponde a una variación del 14%.

La reserva para desahucio y jubilación patronal es de USD 125.212.

PROPUESTA SOBRE LOS RESULTADOS DEL EJERCICIO 2018

La utilidad líquida anual es USD 58.808 luego de la provisión del 15% a trabajadores y del 25% de Impuesto a la renta, sea tratado como Aporte Futuras Capitalizaciones e incrementar el capital social actual.

OBJETIVOS 2019

OBJETIVO DE ENFOQUE Y CLARIDAD

- Definir con claridad los intereses personales de los socios y los objetivos de la empresa.
- Identificar los riesgos ocultos que tiene la empresa y los socios.

OBJETIVO DE EFICIENCIA

- Controlar el área de recursos humanos, mejorar sus procesos y tener una estructura más liviana.
- Manejar la empresa por unidades de negocios y definir responsables y objetivos.
- MARKETING PROMOCIONAL Y BTL
- PROVEEDOR LOGÍSTICO
- Cambiar la cultura empresarial actividades no es igual a resultados.
- Invertir en tecnología, sistemas, capacitación, empoderamiento, desarrollo personal clave.
- Controlar las operaciones de la empresa.

OBJETIVO DE CRECIMIENTO RENTABLE

- Capacitar, empoderar, recompensar al área de ventas, en base a objetivos que serán definidos.
- Innovar la agencia y sus servicios, dar pasos concretos para ser una agencia de vanguardia.
- Crecer en ventas rentables con los mismos clientes y desarrollar nuevos clientes.
- Evitar el desperdicio, reducir el endeudamiento, mejorar los índices de liquidez.

De los señores Accionistas.

Atentamente,

Julio César Rendón Montoya,
GERENTE GENERAL
SERINSE S.A.