

INFORME DE GERENCIA

PARA SOCIOS DE LA COMPAÑIA

SIHAMA SERVICIOS DE HOTELERIA, ALIMENTACIÓN Y MANTENIMIENTO Cia. Ltda.

20 de abril de 2019

Autor: Carlos Alberto Vidal Espinosa

El presente informe tiene por objetivo presentar a los socios y accionistas de la compañía SIHAMA SERVICIOS DE HOTELERIA, ALIMENTACION Y MANTENIMIENTO Cia. Ltda., los resultados de la gestión realizada durante el año fiscal 2018.

Política de la empresa

En el servicio de alimentación, asegurar la inocuidad en los procesos de compra, recepción, Almacenamiento, procesamiento, despacho, embarque y transporte de alimentos, cumpliendo con leyes, regulaciones y requisitos acordados con nuestros clientes, procurando la comunicación adecuada y mejoramiento continuo en nuestro sistema de gestión.

Misión

Satisfacer diariamente a nuestros clientes en sus necesidades alimentarias, siendo esto una herramienta fundamental para su buen desempeño laboral.

Visión

Prestar el mejor servicio de alimentación a nivel nacional.

1. Cumplimiento de objetivos

La Gerencia de la empresa no ha podido cumplir con los objetivos que se habían definido al inicio del periodo fiscal 2018 y que son:

- Mantener el nivel de operaciones de la empresa
- Cumplimiento de responsabilidad social
- Cumplimiento de obligaciones tributarias

1.1. Mantener el nivel de operaciones de SIHAMA Cia. Ltda.

Como se puede observar en la tabla 1, después de varios años de crecimiento, la empresa se mantuvo durante el año 2018, con un nivel de ventas comparable al año 2017. La dura realidad económica que vive el país y las incertidumbres existentes en el Sector Público, principal cliente de la empresa, no han permitido mejorar el volumen de ventas en el año 2018. Los esfuerzos de la gerencia se enfocaron en poder sostener las ventas obtenidas en el año 2017. Objetivo que se cumplió en cierta medida.

Tabla 1 – Crecimiento de SIHAMA Cia. Ltda.

Descripción	2014	2015	2016	2017	2018
Ventas	24,869,162.91	12,242,625.86	6,587,563.53	6,128,034.14	6,255,402.70
Costos y Gastos de producción	17,039,374.21	7,911,754.46	6,281,816.05	5,583,670.10	6,287,628.42
Utilidad del ejercicio	5,201,686.33	3,138,103.38	305,747.48	800,799.71	374,603.30
Margen Bruto (Costo/Ventas)	0.69	0.65	0.95	0.91	1.01
Índice de Rentabilidad Neta (Utilidad Neta/Ventas)	0.21	0.26	0.05	0.13	0.06

Los proyectos que mantiene la empresa siguen generando una rentabilidad aceptable.

1.2. Responsabilidad Social

Como se puede observar en la tabla 2, la empresa mantiene una importante redistribución de los recursos hacia los trabajadores. También cumple con sus obligaciones frente al IESS.

Tabla 2 – Cumplimiento de Responsabilidad Social

Descripción	2014	2015	2016	2017	2018
Participación utilidades	1'190,878.28	716,191.65	45,862.12	120,119.96	56,190.50
Aportes IESS	831,172.71	214,127.03	247,253.27	227,299.69	209,295.52

Aplicando las normativas Nlifs, de acuerdo a estudio actuarial, la empresa terminó el año con la aplicación de reservas de jubilación patronal por un monto de \$177,630.17.

1.3. Obligaciones tributarias

La empresa está cumpliendo con sus obligaciones tributarias. Como se puede ver en la tabla 3, la reducción de gastos de la empresa se traduce en una más elevada carga tributaria, frente a años anteriores.

Tabla 3 – Cumplimiento de Obligaciones Tributarias

Descripción	2014	2015	2016	2017	2018
Impuesto a la renta a pagar	1,512,927.90	896,509.80	86,735.53	2,535.79	14,287.32
Impuesto al valor agregado	2,360,405.74	872,399.61	399,957.58	431,832.71	296,183.40
Subtotal	3,873,333.64	1,768,909.41	486,693.11	434,368.50	310,470.72
Impuestos mensual / ventas	0.09	0.07	0.06	0.07	0.05
Impuestos / ventas	0.16	0.14	0.02	0.07	0.05

1.4. Mayor eficiencia en cobranzas

Como se puede ver en la tabla 4, el nivel de cuentas por cobrar durante el año 2018 se ha elevado de manera importante, debido a la falta de pago por parte de los clientes del sector público. Esta realidad refleja la difícil situación económica que enfrenta el país.

Tabla 4 – Evolución de cuentas por cobrar

Descripción	2014	2015	2016	2017	2018
Cuentas por Cobrar	4,030,298.05	4,783,785.17	1,231,357.39	916,417.01	2,150,378.55
Porcentaje frente a Ventas	0.16	0.39	0.18	0.19	0.34

1.5. Estructura organizacional

Durante el año 2018, SIHAMA Cia. Ltda. ha mantenido su estructura organizacional, y ha persistido en sus esfuerzos de optimización de gastos mediante importantes gestiones con sus proveedores.

20/04/2019

2. Información sobre hechos extraordinarios

Durante el año 2018, se siente todavía la crisis económica que atraviesa el país y que ha provocado una presión importante sobre los precios de los servicios de alimentación y limpieza, sacrificando la calidad de los servicios prestados, y la rentabilidad de las empresas involucradas, provocando inestabilidad financiera de las mismas, más aún cuando la falta de liquidez del estado se acentúa como lo ha venido haciendo en el segundo semestre del año 2018.

En el año 2018, la situación no ha mejorado y se ha mantenido, con un sector público complicado y un sector privado con pocos proyectos nuevos. Esta realidad no ha permitido ganar nuevos contratos.

3. Situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio fiscal 2018

LIQUIDACIÓN UTILIDADES
PERIODO 2018:

UTILIDAD CONTABLE	374,603.30
(-) PARTICIPACIÓN EMPLEADOS	56,190.50
(-) INGRESOS EXENTOS	0
(+) GASTOS NO DEDUCIBLES	96,325.80
(+) PARTICIPACIÓN NO ATRIBUIBLE	0
(=) UTILIDAD GRAVABLE	389,584.88
25% IMPUESTO RENTA	97,396.22
(-) RETENCIONES EN LA FUENTE	83,108.90
ANTICIPO IMPUESTOS RENTA	82,595.17
(=) IMPUESTO A PAGAR	14,287.32

4. Propuesta sobre el destino de la utilidades

En la actualidad, considerando el alto nivel de cuentas por pagar, y las expectativas negativas para el futuro de la economía nacional, se debe considerar mantener altos niveles de liquidez de la empresa, y ubicar las utilidades generadas en pólizas de acumulación a corto y mediano plazo.

5. Recomendaciones a la junta general

Para el año 2019, considerando la situación económica que vive el país, se recomienda:

- Mantener los niveles de operaciones de la empresa en niveles actuales.
- Buscar optimizaciones operativas que permitan mantener costos operativos competitivos, sin afectar la calidad de los servicios prestados, ni la reputación ganada por la empresa en los últimos años.
- Trabajar con capital propio para evitar gastos financieros.

6. Estado de cumplimiento de las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor

La empresa con todas las normas aplicables sobre propiedad intelectual y derechos de autor.

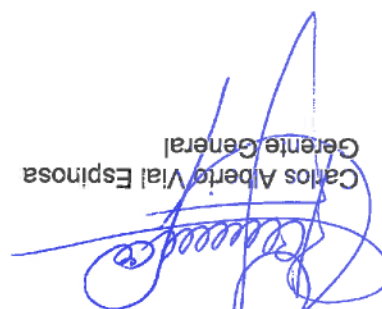
7. Conclusiones

Después de varios años de crecimiento, la empresa se enfrentó durante el año 2016, a una reducción significativa de sus ventas. Las principales causas de este hecho se encuentran en la presión de mercado por bajar los precios, y la agresividad encontrada en algunas empresas competidoras que han aplicado estrategias de precios bajos, a costo de la calidad de los servicios prestados, y sacrificando la rentabilidad de las empresas prestadoras de servicios, que podría poner en riesgo su equilibrio financiero, más aún con crecientes niveles de falta de pago.

En los años 2017 y 2018, la empresa se ha mantenido, lo que permite vislumbrar una salida a la situación de reducción de sus ventas, que conocía desde el año 2015.

Es recomendable no entrar en el círculo vicioso de la competencia agresiva con bajos precios, y mantenerse con niveles bajos de operación durante los próximos meses y años, garantizando los actuales niveles de rentabilidad de la empresa y manteniendo en alto la reputación de la empresa.

No se descarta la posibilidad de buscar nuevos mercados e innovaciones operativas para poder alimentar nuevos mercados a precios competitivos y con rentabilidades altas.

Atentamente,

 Carlos Alberto Vial Espinosa
 Gerente General