

## INFORME DEL REPRESENTANTE LEGAL A LOS SEÑORES ACCIONISTAS DE LA EMPRESA Delivery Suministros & Suministros Cia. Ltda. Año 2016

Cumpliendo con las disposiciones de la Ley de Compañías, en mi calidad de Gerente General pongo a su consideración el Informe de la Gestión realizada por la administración de la empresa **DELIVERY SUMINISTROS Y SUMINISTROS Cia. Ltda.** durante el ejercicio económico del año 2016.

### 1.- COMPORTAMIENTO DEL ENTORNO POLÍTICO ECONOMICO

Durante el año 2016 continuaron las llamadas Salvaguardias en los productos importados, se supuso en Junio del 2016 se terminaba, pero se postergó un año más, hasta Junio del 2017 causando una baja en las ventas del 50%. Lo que se vendió en el 2016 es comparable a lo que se vendía en el 2003, es decir tuvimos 14 años de retroceso y eso a pesar de que se realizaron actividades de marketing, como sorteo de productos, premios a los clientes, incentivos a los vendedores, etc. lo que nos ayudó a bajar el inventario.

También se promovió nuestra empresa en las redes sociales y comercio digital. Todas estas estrategias fueron enfocadas a la reducción del stock, pues tenemos inventario con salvaguardias y debemos bajarlo antes de que se termine estos impuestos, pues de otra manera nuestro producto no será competitivo frente al de la competencia.

La cantidad de importaciones fueron muy pocas, pues no contamos con capital necesario para pagar aranceles y salvaguardias. Los precios de los productos han subido mucho por lo tanto las ventas han bajado. A la mayoría de nuestros clientes nos las va bien en sus negocios, por lo tanto sus volúmenes de impresión también han bajado y por ende sus compras hacia nosotros, en muchos casos los clientes dejaron de utilizar los equipos de impresión y en otros casos están utilizando compatibles y tener remanufacturadas.

Este año nuevamente nos afectó el pago del Anticipo Mínimo, que para el giro de nuestra actividad hace que se genere pérdida en los resultados finales pues el margen de ganancia es muy pequeño. Lo que nos ha llevado a buscar líneas de mayor margen, como es el servicio técnico, unidad que se desarrolló en el 2015 y el alquiler de equipos, unidad que se va a desarrollar en el 2017.

Por las bajas importaciones que hemos realizado en el 2016, los proveedores nos han subido los precios, y en la mayoría debemos aplicar nuevamente para obtener crédito.

En este año nuestra empresa también fue afectada por el rechazo y resolución del SRI a nuestro reclamo de pago en exceso, por retención de IVA y RENTA, que nos realizan los contribuyentes especiales y que no se alcanza a devengar en el periodo, lo que nos genera liquidez. Además rechazaron parte del reclamo a retenciones, eso fue al gasto.

Con el incremento de las tasas arancelarias y las salvaguardias, se incrementó también el contrabando, además, hay muchos productos falsificados en el mercado; nosotros sumos y seguimos siendo una empresa cumplidora de todas nuestras obligaciones tributarias, por lo cual nos es imposible competir de esa manera.

Mejoramos en la liquidez, pues al no poder importar, hemos tenido que realizar compras locales, pero en cambio el nivel de ventas es tan bajo que no alcanza a cubrir el punto de equilibrio.

Se impartió capacitación a todo el personal.

### 2.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PARA EL 2016

El monto de ventas del 2016 comparado con el 2015 fue de 30.48% menos, esto debido a las causas antes mencionadas.

	2014	2015	2016
INGRESOS	\$1'413.355	\$1'227.231	863.399
RESULTADOS DEL EJERC. Antes del 15%	\$-13.552.77	\$-6.458	-16.119.82
TOTAL ACTIVOS	\$387.760,74	\$392.975	249.994
TOTAL GASTOS GENERALES	\$246.642.62	\$199.497	173.582
INDICE LIQUIDEZ	1.35	1.58	1.35
ROTACION DEL INVENTARIO	10.7	7.50	7.26

Por la situación general del país, tuvimos que ser más estrictos con el tema del crédito. Además se decidió no vender nada a gobierno bajando aun más los volúmenes de venta.

### 3.- CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

Hemos cumplido a cabalidad con todas las disposiciones tomadas en la junta de accionistas llevada a cabo el año anterior, es así que:

1. Tenemos reuniones más frecuentes con la gerencia financiera para analizar los balances.
2. Hemos abierto nuevas líneas de negocio, que no tengan que ver con tener inventario y más bien tengan que ver con servicio, por eso se desarrolló el departamento de servicio técnico.
3. Tenemos ya el Reglamento Interno de la compañía.
4. Estamos vendiendo a clientes que no sean agentes de retención, para obtener más liquidez.

### 4.- HECHOS EXTRAORDINARIOS DURANTE EL EJERCICIO DEL 2.016 EN EL AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL

#### IMPUESTOS

La forma de cálculo y pago de impuestos nos causa liquidez, pues nuestras ventas como mencioné anteriormente son de monto alto pero de margen bajo, cuando el cliente nos retiene el 1% sobre la venta en realidad nos está reteniendo en muchos casos el 50% de nuestra ganancia neta.

La retención del impuesto nos genera liquidez, el pedir que nos devuelvan nuestro dinero pagado por anticipado es muy engorroso y costoso. Si el gobierno desea apoyar a las empresas, se debería eliminar las retenciones.

En Mayo del 2017 se posiciona el nuevo gobierno igual es socialista pero esperemos tenga acciones conciliadoras y apoyo a empresas sobre todo bajando tanto impuesto y en si generando confianza de inversión para que el Ecuador entero se dinamice y mejore la economía.

### 5.- ACCIONES PARA EL 2017

- 1.- Además de las nuevas líneas que se ha implementado, es necesario que desarrollemos líneas de negocio actuales como la nube y aplicaciones para celular.
- 2.- Si llega a imponerse el uso del dinero electrónico, es posible que el circulante monetario se restrinja y por lo tanto exista menos dólares para importar, por lo tanto debemos fortalecer servicios, es decir fortalecer nuestro departamento de servicio técnico.
- 3.- Alquiler de equipos de impresión.

Atentamente,  
  
 Ing. Mansel Vásquez  
 Gerente General