

Quito, 28 de marzo del 2018

INFORME DEL GERENTE GENERAL DE CICEIE CIA LTDA. A LOS SOCIOS SOBRE EL EJERCICIO
TERMINADO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017.

Señores Socios:

Por medio del presente informe de actividades, me permito hacerles conocer las labores correspondientes al Ejercicio económico del año 2017.

1. CONSIDERACIONES GENERALES

El dinamismo de la Economía Ecuatoriana, según el Banco Central creció en un 3%, que se explica principalmente por el aumento del gasto de consumo final de los hogares, el gasto de consumo final del gobierno general y las exportaciones. Se espera que el crecimiento económico del Ecuador siga siendo relativamente fuerte, pese a su vulnerabilidad frente a las conmociones económicas externas.

El nuevo Gobierno deberá tomar las medidas adecuadas para retomar la senda del crecimiento económico. El deterioro en la calidad del empleo revela la necesidad de alcanzar mejores tasas de crecimiento. Sin crecimiento no es posible mantener los avances en materia social, ni tampoco generar empleo de calidad.

Los últimos resultados económicos demuestran la vulnerabilidad de nuestra economía ante una reducción en el precio del petróleo. De esta manera, se refleja la alta dependencia de la economía ecuatoriana a la cotización del crudo.

El petróleo es una variable exógena que no puede controlar el Gobierno Central. Por lo tanto, es fundamental que el Estado fomente la competitividad y la inversión del sector privado para reducir la dependencia del petróleo.

Se requiere fortalecer la seguridad jurídica del país para atraer mayor inversión nacional y extranjera, la cual genere nuevas plazas de trabajo y mayores ingresos fiscales al Estado. El fortalecimiento de la seguridad jurídica implica una pausa normativa, luego de la incertidumbre causada por las 29 reformas tributarias en los últimos 10 años. La pausa normativa también consiste en detener la constante emisión de nuevas leyes y reglamentos que rigen la actividad comercial y afectan las nuevas inversiones.

De manera urgente se necesita establecer facilidades e incentivos tributarios a las empresas nacionales y extranjeras para la generación de nuevas plazas de trabajo, eliminando restricciones comerciales y tributos, como el anticipo al impuesto renta y el impuesto a la salida de divisas.

Es necesario que el sector público y privado trabaje en conjunto. Se deben fortalecer las alianzas entre ambos sectores, a fin de disminuir la presión del déficit fiscal y evitar

problemas de liquidez en las finanzas públicas. El fin de la bonanza petrolera vuelve insostenible mantener al Estado como el principal motor de la economía.

Se requiere una mayor apertura comercial con nuestros principales socios comerciales. La apertura de nuevos mercados permitirá retomar la ruta de crecimiento económico y la generación de empleos de calidad a través de un aumento en la competitividad y desarrollo comercial.

La CCG (CAMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL) propone el ABC del comercio, que consiste en: abrir mercados, bajar impuestos y crear confianza. Dicha propuesta permitiría cumplir tres objetivos fundamentales para la economía ecuatoriana: una disminución en los costos al sector productivo; una recuperación en el poder adquisitivo de las familias ecuatorianas; y elevar el nivel de inversión extranjera como nacional.

2. METAS Y OBJETIVOS

Hoy en día las empresas deben tener una organización flexible que le permita accionar de manera rápida y eficazmente ante de los cambios constantes del mercado.

Si lo que se pretende es crecer, competir y participar en mercados internacionales, el camino es desarrollar capacidades técnicas que doten al directivo, para innovar y descubrir nuevos horizontes de negocios.

Es un hecho que la sobrevivencia de las empresas, en un entorno de continuos y vertiginosos cambios, depende principalmente de su capacidad de adaptación y su destreza para enfrentar el aumento de la intensidad y diversidad de la competencia.

Para desarrollar y posicionarse en una parte del mercado, sostenerse a lo largo del tiempo y crecer continuamente.

Por esta razón, para lograr el éxito en el mundo competitivo de hoy, las empresas y profesionales estamos obligados a definir nuestras estrategias e incorporar, dentro de nuestro proceso administrativo, las herramientas de gestión que garanticen su materialización.

Basándonos en la Visión y Misión de nuestra empresa, el interés principal es satisfacer las necesidades de nuestros clientes, ofrecer buen servicio, precios competitivos, calidad del producto y garantía.

Nuestros principales objetivos generales son:

- Ser la empresa líder del mercado.
- Incrementar las ventas.
- Aumentar los ingresos.
- Generar mayores utilidades.
- Obtener una mayor rentabilidad.
- Lograr una mayor participación en el mercado.
- Ser una marca líder en el mercado.
- Ser una marca reconocida en el mercado.
- Aumentar el número de vendedores.

Objetivos Específicos:

- Incrementar las ventas mensuales en un 5%.
- Lograr una participación de mercado del 10% para el segundo semestre del año.
- Asegurar mayor disponibilidad de producto en un 75% optimizando el tiempo de importación

3. SITUACION ECONOMICA FINANCIERA

A pesar de varios agentes externos que han afectado a la economía general del Ecuador, hemos podido establecer estrategias para mantener el promedio de ventas mensuales, es así que al finalizar el periodo al 31 de diciembre del 2017, tenemos los siguientes resultados:

INGRESOS	COSTOS Y GASTOS	UTILIDAD ANTES DEL 15%- 22% IMP.RENTA
USD \$2.389.117,86	USD \$2.254.131,51	USD \$134.986,35
(-) 15% PARTICIPACION TRABAJADORES		USD \$ 20.247,95
(-) 22% IMP.RENTA		UDS\$ 27.037,71
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO		USD\$ 87.700,69

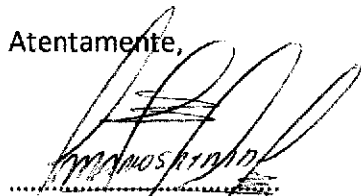
RECOMENDACIONES DE LA GERENCIA:

Se ha dicho siempre una empresa si no vende no existe. De nada sirve contar con un buen producto, la mejor tecnología, un sistema de producción, si no hay ventas. Es por eso que esta área es de mucha importancia para el desarrollo y existencia de la empresa. El periodo 2018, será el punto de partida y comienzo para ejercer las estrategias necesarias que permitan fortalecernos más como empresa y seguir manteniendo un crecimiento constante, cumpliendo con los objetivos y metas propuestas, por lo que se requiere el aporte de todos los socios.

Como conclusión final se puede decir que CICEIE CIA LTDA, es una empresa sólida que posee varias fortalezas y oportunidades como su experiencia y sus finanzas sanas, y que debe atender sus debilidades y estar pendiente de las amenazas que puedan surgir.

Para concluir, cabe destacar el apoyo que se ha dado a Gerencia en su gestión por parte de los socios de la empresa CICEIE CIA LTDA, sin esto la labor realizada no hubiese sido posible.

Atentamente,



Marco Iván Ayala Pacheco
GERENTE GENERAL
CICEIE CIA LTDA