INFORME DE GERENCIA

Ambato, 25 de Junio del 2020

Señores:
SOCIOS
EMPRESA DE SERVICIOS TECNOLOGICOS SAMEJ & ALEF CIA. LTDA.
Ciudad

Señores Socios:

Dando fiel cumplimiento a las disposiciones legales estatutarias y reglamentarias vigentes, en mi calidad de Gerente General nombrado por la Junta de Socios, presento el Informe de Gerencia correspondiente al periodo 2019.

Durante el año 2019, la empresa no obtuvo el crecimiento planteado, ya que nuestras ventas realizadas durante el año no produjo ningún incremento en relación al año 2018, pese a los esfuerzo realizados por la parte administrativa, dentro de nuestras ventas podemos observar que la prestación de servicios es más rentable que la venta de productos siendo así que las ventas de servicios representa el 94%,mientras que la venta de bienes representa el 6% del total de ventas, dentro de los grupo de inventarios que se maneja tenemos Software, Hardware y Servicios de Consultoría.

Al igual que años anteriores hemos participado en el portal de Compras Publicas para la contratación de servicios, lo cual ha sido muy beneficioso para el acceso de nuevos clientes, mismos que nos han permito ofrecer nuestros servicios con la mayor efectividad asegurando asi posibles nuevas contrataciones.

Puedo mencionar que el Costo representa el 3.72% del total de ventas esto puede evidenciar que con las últimas reformas implantadas por el gobierno es muy complicado tener un rentabilidad representativa. En referencia a los Gastos Administrativos y de Ventas se ha disminuido y representan el 16.73% del total de ventas , entre otros gastos

tenemos, Arriendos, sueldos y salarios, honorarios profesionales y servicios ocasionales dirigidos a proyectos ejecutados por nuestra Empresa.

Informo que los gastos presentados en el balance están debidamente respaldados con documentos legales de acuerdo a la ley de Régimen Tributario Interno.

Con respecto a la cartera de clientes se observa que la antigüedad de saldos es baja ya que las cuentas vencidas representan un 1% del total de las ventas realizadas en el año, El buen manejo de las cuentas por cobrar obedece a la presión ejercida a nuestros clientes lo que proporciona mayor liquidez.

Por lo mencionado anteriormente y con la difícil situación económica del país que evidencio desempleo y la elevación de los aranceles para las importaciones que genero el incremento del precio de las mercadería y otros insumos que normalmente se consume en nuestro país la empresa presento un resultado favorecedor es decir se genero un utilidad neta del periodo de 2148,58 USD, luego de calcular el impuesto a la renta, y participación a trabajadores.

Por lo anteriormente expuesto, agradezco a la Junta General de socios la confianza puesta en mi persona para ejercer este cargo y por el apoyo constante, consigno a la Junta de Socios el presente informe, a efecto de su escrito y resolución

ATENTAMENTE

ING. VICTOR SANTIAGO OÑATE TERAN
GERENTE GENERAL