

INFORME DEL GERENTE DE EQUIPO CAMINERO EQUICAM CÍA. LTDA. A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS CORRESPONDIENTE A LA GESTION REALIZADA EN EL EJERCICIO ECONOMICO 2015.

Señoras, Señoritas y señores socios:

Según estimaciones oficiales, en el 2015 la economía ecuatoriana experimentó una crisis significativa. Si bien es cierto la tasa de inflación se mantiene en un dígito, pero no es por aciertos en el manejo de la política económica sino por la falta de poder adquisitivo de las personas, ocasionado por la dramática disminución de la inversión estatal y el incremento del desempleo y el subempleo. El crecimiento del PIB, es menor al promedio de América Latina. Las señales de la economía ecuatoriana en el último semestre del 2014, incrementaron el riesgo de liquidez, y el riesgo de crédito, ocasionando grandes perjuicios a los empresarios. En el 2016 el escenario tiende a complicarse por lo tanto se debe ejecutar estrategias inteligentes que permitan afrontar la crisis sin poner en riesgo lo alcanzado en los anteriores años.

En los primeros meses del 2016 el gobierno ha promovido la aprobación de leyes y reglamentos que traspasan sistemáticamente el costo de la crisis al sector privado sin medir los posibles riesgos ocasionados por la disminución significativa de las transacciones relacionadas con ciertos productos que generan impuestos, y que al disminuir sus ventas ocasionaría técnicamente una disminución de la recaudación.

En EQUICAM CÍA. LTDA. las medidas económicas, especialmente las relacionadas con las salvaguardas, tuvieron un impacto negativo disminuyendo en forma significativa los ingresos.

1. CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PREVISTOS EN EL EJERCICIO ECONOMICO 2015

Para el ejercicio económico 2015 nos planteamos los siguientes objetivos:

1. Mantener las ventas del ejercicio económico 2014.
2. Obtener una rentabilidad sobre el patrimonio del 30%.
3. Generar información financiera mensual.
4. Establecer un sistema dinámico para disminuir los retrasos de la cartera de clientes.
5. Incrementar la oferta de productos.
6. Cumplir con oportunidad las obligaciones tributarias.
7. Cumplir con los requerimientos de los organismos de control y supervigilancia.

Los objetivos planteados se han cumplido, para una mejor comprensión se explican individualmente:

1.1. MANTENER LAS VENTAS DEL EJERCICIO 2014.

En el 2015 las ventas netas alcanzaron \$ 428.834,00 que representa una disminución del 61,99% en relación al año 2014, El impacto de las medidas de protección arancelaria incrementaron los costos de las maquinarias y se suspendieron las importaciones de la empresa.

1.2. OBTENER UNA RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO DEL 30%.

En el ejercicio económico se obtuvo una rentabilidad sobre el patrimonio del 5,57%, que es inferior al objetivo propuesto. Ocasionado principalmente por la disminución significativa de las ventas.

1.3. GENERAR INFORMACIÓN FINANCIERA MENSUAL.

El sistema contable automático utilizado por la empresa permite obtener balances de comprobación mensuales, sin embargo el flujo de los documentos fuente tanto de los proveedores como los relacionados con las importaciones, han retrasado el cumplimiento de este objetivo.

1.4. ESTABLECER UN SISTEMA DINÁMICO PARA DISMINUIR LOS RETRASOS DE LA CARTERA DE CLIENTES.

La cartera de clientes ha disminuido en el 4,02%. La falta de liquidez en el mercado retrasa la recuperación de cartera.

1.5. INCREMENTAR LA OFERTA DE PRODUCTOS.

Inicialmente la empresa comercializaba equipo caminero liviano, a partir del 2013 se incursionó en el equipo caminero pesado, que permiten obtener una mayor rentabilidad bruta.

1.6. CUMPLIR CON OPORTUNIDAD LAS OBLIGACIONES TRIBUTARIAS.

Durante el año 2015, se declararon y pagaron oportunamente las declaraciones del IVA, retenciones en la fuente, e impuesto a la renta con sus respectivos anticipos. La empresa se encuentra al día en el cumplimiento de las obligaciones tributarias.

1.7. CUMPLIR CON LOS REQUERIMIENTOS DE LOS ORGANISMOS DE CONTROL Y SUPERVIGILANCIA.

La información requerida por el servicio de rentas internas relacionada con el Anexo transaccional simplificado y con el anexo RDEP, se presentó oportunamente por internet. De igual manera la empresa se encuentra al día en el cumplimiento de las obligaciones con la Superintendencia de Compañías, incluido todos los requerimientos relacionados con la implementación de las NIIF.

2. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS.

Se han cumplido sin contratiempos todas las resoluciones emanadas en las juntas generales de socios celebradas en el presente ejercicio económico.

3. HECHOS EXTRAORDINARIOS.

El 11 de mayo de 2015 se inscribió en el Registro Mercantil la escritura que prorroga por 50 años adicionales el plazo del contrato social, por lo que la vigencia de la compañía es hasta el 11 de mayo de 2065, solucionado así la causal de disolución que subsistía en el primer trimestre del año 2014.

También se reformó los estatutos Artículos 3, 12 y 13 que trata sobre el objeto de la compañía, duración del nombramiento de Presidente, así como del Gerente respectivamente.

4. SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑIA.

4.1. RENTABILIDAD.

La empresa en el 2015 generó una rentabilidad del 5,57%, que no es competitiva para mantenerse en el mercado.

4.2. LIQUIDEZ

Para el desenvolvimiento de sus actividades normales la empresa tanto en el año 2015 como en el año 2014, para cumplir las obligaciones con los acreedores especialmente del exterior, ha recurrido a préstamos de socios, la empresa mantiene unos índices bajos de liquidez corriente.

4.3. ENDEUDAMIENTO

En el 2015 disminuyó el endeudamiento, con los flujos de efectivo generados por la cobranza a clientes se pagó en gran parte las deudas con los socios.

5. PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES.

Luego de deducir los costos y los gastos de los ingresos la empresa se obtiene en el 2015 una utilidad líquida de \$ 4.224,64, que se sugiere se siga acumulando en utilidades de ejercicios anteriores.

5. RECOMENDACIONES A ALA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

1. Autorizar la elaboración e implementación de un plan estratégico.
2. Delinear políticas de ventas.
3. Diversificar la oferta de productos.

ATENTAMENTE,

DR. JORGE CHICO NUÑEZ
GERENTE