

**INFORME DE GERENCIA DE LA COMPAÑÍA  
"INTEM S.A."  
EJERCICIO ECONÓMICO – DICIEMBRE 2006**

**Señores Accionistas:**

Durante el ejercicio económico de año 2006, la compañía INTEM S.A. Cumpliendo con sus obligaciones legales ha procedido a elaborar el Balance General, el Estado de Resultados, el Flujo de Efectivo y Estado de Cambios en el Patrimonio, a fin de atender el pago de impuestos y contribuciones del ejercicio a los Organismos de Control.

**INGRESOS.-**

De enero a diciembre 2006 se recibieron ingresos por el valor de USD 6'348.733.68 por concepto de Ventas de Equipo, Tarjetas y Servicio de Locutorios, que constituye la base de ingresos en nuestra Compañía.

Es importante indicar que éste año la empresa empieza sus actividades operativas relacionadas con el giro del negocio por lo que los ingresos obtenidos no son los esperados.

**EGRESOS.-**

Los costos y gastos para el año 2006 ascienden a USD 6'283.529.47 valor que representa el 99% con respecto al valor de los ingresos totales recibidos durante este año. Es decir que como resultado de las operaciones del giro del negocio, en términos de ingresos y egresos, se obtuvo una utilidad de USD 65.204,21 que representa el 1% de rentabilidad sobre los ingresos totales, situación que nos muestra que la empresa obtuvo una rentabilidad muy baja, esto se debe a las políticas de Porta que son muy rígidas y que nos impone metas de ventas demasiado altas, que ha sido imposible de cumplir, adicionalmente tenemos una competencia desleal por la existencia de los locutorios híbridos que por ser ilegales no tributan.

**ANÁLISIS FINANCIERO**

El índice de liquidez es de 1.02 es decir, que se dispone de USD. 1.02 para pagar nuestras obligaciones de corto plazo, y realizando la prueba ácida obtenemos que podemos cancelar USD. 0.82, con relación a cada dólar que adeudamos, lo que demuestra que durante todo el año se mejoró la situación de liquidez y se ha cumplido nuestras obligación de corto plazo especialmente con lo que tiene que ver el pago de

nómina el fin de mes y no los tres primeros días; además el pago de nuestros proveedores se lo realiza respetando los días de pagos que son martes y jueves, política que se ha establecido en este año.

El endeudamiento de la empresa es del 89%, considerando que CONECEL nos da un crédito de 30 días en lo que es la adquisición de equipos y locutorios.

Se ha calculado el Índice del Capital propio comparando el Patrimonio Total sobre el Activo Total, obteniéndose como resultado el 11%; es decir que la empresa tiene un alto apalancamiento financiero.

Durante el año 2006, se obtuvo una rotación de la inversión de 6.35% como resultado de la comparación de las ventas anuales netas sobre los activos totales; demostrándonos este índice que la empresa ha sido eficiente.

Con relación a la rentabilidad es importante destacar que se incrementó las ventas en 15.5% promedio en los tres últimos meses, se obtuvieron resultados del 4% con respecto a los activos totales que dispone la empresa; el margen bruto fue del 14.57% que es resultado de comparar ventas contra costos, el margen operacional es de 1% que corresponde a comparar ventas contra costos y gastos de operación; la Rentabilidad del patrimonio es del 41% que representan la rentabilidad comparada con el patrimonio total, que en términos relativos es alta si relacionamos a lo que paga el sistema financiero por inversiones que es del 6%.

El plazo promedio de cobro mejoró es decir en tarjetas prepago y telefonía pública es 4 días y en equipos y locutorios telefónicos 8 días producto de implementar un buen control interno del área de cobranzas y contabilidad.

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

Los resultados económicos no son de lo mejor para los accionistas que esperaban obtener una mayor rentabilidad, pero desgraciadamente las circunstancias no se dieron a pesar de la buena gestión de las áreas Administrativa, Comercial y Financiera, se han controlado al máximo los costos y gastos, su estructura es la adecuada y correcta, los Estados Financieros son razonables y presentan la verdadera situación financiera de la Empresa. Por otro lado se requiere incrementar el volumen de ventas para que el negocio sea rentable.

Existe la capacidad instalada se cuenta con talento humano calificado y con experiencia y el mercado ha respondido a nuestros requerimientos sin embargo es indispensable mencionar que nuestro único proveedor de inventarios es Conecel (Porta) y no tiene el suficiente stock para abastecernos en ciertas épocas del año, como fue el caso de Diciembre, y en el mercado existen precios más bajos por lo que no podemos ser competitivos.

Los resultados para el siguiente año se esperan que sean los más adecuados para la rentabilidad y permanencia del negocio en el tiempo pero siempre habrá situaciones de riesgo e incertidumbre por factores externos no controlables por la Empresa.

Atentamente,

*Margarita Muñoz A.*  
Ing. Margarita Muñoz A.  
GERENTE GENERAL.

**INTEN S.A.**  
RUC. 1791912847001  
IBARRA - ECUADOR

DE COMPAÑIAS  
VENTANILLA UNICA EMPRESARIA  
I B A R R A  
Sr. Ernesto Harro