



INFORME DE GERENCIA

CIEMTELCOM ECUADOR

ENERO 2018 - DICIEMBRE 2018



ciemtelcom

INFORME DE GERENCIA CIEMTELCOM ECUADOR

ÍNDICE

1. Análisis Año 2018
 - 1.1 Resultados Financieros
 - 1.2 Resultados Comerciales
 - 1.3 Resultados de Desarrollo de Producto
 - 1.4 Resultados Administrativos y Recursos Humanos
2. Conclusiones

Informe de Gerencia
Periodo: Año fiscal 2018

1. Análisis Año 2018

1.1 Resultados Financieros

- a. Basada en una política que prioriza el uso de las utilidades netas de la empresa en un aumento del patrimonio, para sustentar el crecimiento, sobre el reparto de dividendos, el resultado es un aumento del Fondo de Maniobra de la empresa en un 17,5% con respecto al año 2017.
- b. Otros indicadores son: Promedio de Pago: 80 días, Promedio de Cobro: 153 días, liquidez del 1,36. Por otro lado, el Promedio de Inventario ha disminuido a 61 días.
- c. En los dos últimos años no se han realizado inversiones de montos elevados en Activos Fijos de la empresa. La inversión más importante es la compra del sistema SAP en el año 2017.
- d. Los fondos para la operación provinieron de recursos propios y la mayor parte de una deuda a corto plazo.
- e. La deuda con relación al patrimonio (equity) D/E se ha incrementado desde un 10% (2013) hasta un 56% (2018) debiéndose a la contratación de deuda para la operación de la empresa.
- f. El RoA de la compañía se ubica en un 4% y el RoE en un 6%, ambos parámetros con tendencias decrecientes, aunque se espera mejorar estos índices el 2019.

1.2 Resultados Comerciales

- a. Ventas: La empresa ha experimentado un crecimiento sostenido en ventas desde su creación, este crecimiento se da por una estrategia de diversificación y desarrollo de producto.
- b. Rentabilidad: Ciemtelcom es una empresa "proyectizada" y los márgenes de los proyectos se deciden caso por caso dependiendo del posicionamiento de la oferta, de la competencia y de lo estratégico del proyecto, en cuyo caso se baja el margen al mínimo.



ciemtelcom

1.3 Resultados de Desarrollo de Producto

- a. Desarrollo de Producto: Ciemtelcom se halla en un constante proceso de renovación y desarrollo de productos que requieran recursos altamente especializados. En este sentido se ha desarrollado el producto de Conectividad además de la línea principal que es la Infraestructura. La Conectividad pasa de un 17% en el 2014 a ser el 40% del total de la venta en el 2018.

1.4 Resultados Administrativos y Recursos Humanos

En el año 2018 (y también el 2017), el mayor esfuerzo fue sin dudas la implementación del sistema ERP con la marca SAP.

Dentro de la Gestión de Recursos Humanos, en este año, se afianzaron beneficios para los colaboradores tanto los de ley como los propios de la empresa.

2. Conclusiones

2.1 Se ha creado valor para los accionistas mediante el crecimiento orgánico de la compañía, reflejado en la penetración de cuentas claves así como el desarrollo de nuevas cuentas, utilizando para ello productos innovadores.

2.2 Se ha creado valor para los colaboradores, fomentando su crecimiento profesional y personal en un ambiente sano y con oportunidades, cumpliendo y sobre cumpliendo todas las exigencias laborales del Ecuador.

2.3 Se ha cumplido con la sociedad, aportando de manera puntual los impuestos y generando plazas de trabajo para gente joven, en su mayoría.

2.4 Se ha creado valor para los proveedores, creciendo su market share y utilidades; así como con nuestros clientes, aportando soluciones innovadoras a precios justos.

Quito, 18 de abril de 2019


Diego Loor Fonseca
Gerente General
CIEMTELCOM