

Estos resultados me parece son desalentadores para los socios, tomando en cuenta que es el trabajo constante de un cuarto año para incursionar y competir en el mercado de telecomunicaciones. Esta pérdida fue generada básicamente por la compra de chips a un precio alto cuando al mercado se está vendiendo con un 60% menos del costo, y se esperaba recibir las comisiones y bonos de CONECEL por estos conceptos para cubrir este déficit pero no fue posible cumplir las metas fijadas por el proveedor y todo indica que la empresa deberá absorber este déficit.

Atentamente,



Mónica Yépez

Representante Legal

CI. 100252508-5

INFORME ECONOMICO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2.011

Ibarra, 30 de marzo de 2.012

Como Representante Legal y desempeñando el cargo de Gerente General debo informar sobre la situación financiera de la empresa en el período fiscal 2.011, por lo que se ha convocado a una reunión extraordinaria de los socios en la Sala de Reuniones de NORCELL, situada en la calle Bolívar 675 y Oviedo.

En la copia de los estados financieros, que ha sido entregada a cada uno de los socios, se puede observar claramente el resultado económico del año 2.011.

A continuación un análisis de los principales rubros y valores.

INVENTARIO Y COMPRAS.- Mensualmente se ha realizado verificaciones físicas conjuntamente con la persona responsable de bodega y no se ha presentado inconvenientes. En cuanto a las compras, son realizadas en función de la rotación del inventario en un índice promedio de 15, es decir que el inventario se hace reposición antes de los 15 días, manteniendo inventarios sanos.

BANCOS.- Los saldos han sido positivos en la cuenta en cada cierre de mes debido a que durante el año las compras se las realizaba de contado para cumplir los cupos pero en los dos últimos meses se pudo acumular saldo y equilibrar el manejo de efectivo sin ningún percance, pues se recibió los cheques por cumplimientos de CONECEL lo que permite mantener positivo el flujo de caja.

CUENTAS POR COBRAR.- El saldo en cuentas por cobrar muestra una recuperación del dinero lenta, es decir falta de gestión de los vendedores, en un 30% corresponde a las facturas emitidas a CONECEL y que deben cruzarse con las Cuentas por Pagar en lo que se refiere a bodega virtual, una vez que se nos entregue el detalle y notas de crédito correspondientes.

GASTOS.- Como se puede observar los gastos en este período han sido elevados en comparación con el rendimiento, sobre todo el de comisiones (honorarios) a vendedores y publicidad. Este rubro de comisiones es muy importante porque así podemos seguir realizando la gestión que permite cumplir las cuotas mensuales.

RESULTADOS.- La labor desempeñada en este periodo ha reflejado una pérdida antes de impuestos y participación de trabajadores de 72.998,54 USD con unas ventas acumuladas de 2'237.674,24 USD.