

INFORME DE LA GESTION DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS EJERCICIO 2016

En cumplimiento con las disposiciones en vigencia, se pone a consideración de la Junta General de Accionistas, el siguiente informe correspondiente al ejercicio económico del año 2016.

ENTORNO ECONOMICO DEL NEGOCIO

En el mes de enero del 2016, el Comex decide suprimir los cupos de importación a las 33 empresas autorizadas y establecer un cupo Global, el cual se fija en 250 millones de dólares anuales. Esto significa que cualquier persona o empresa puede importar siempre que haya disponibilidad de cupo.

Los cupos de importación se fijan trimestralmente y son variables, es decir no todos los trimestres son iguales. El primer trimestre del año se fijó en aproximadamente USD 50 millones.

También se reactiva la normativa para que toda persona natural pueda importar vía Courier un teléfono al año, pagando los impuestos que al momento se encuentran en el 15 % ad-valorem.

La bajada en el precio del petróleo y la apreciación del dólar afecta a la economía ecuatoriana, pues los ingresos por exportaciones son un rubro importante. Por otro lado, la apreciación del dólar frente a otras monedas causa que el producto ecuatoriano sea menos competitivo en el mercado internacional al ser el Ecuador un país dolarizado.

En el mes de abril del presente año Ecuador es afectado por un terremoto, siendo las provincias más afectadas Manabí y Esmeraldas.

Siendo nuestro principal mercado la provincia de Manabí, la empresa fue afectada en su nivel de ventas, así como en las cuentas por cobrar.

A pesar del que el 2016 fue un año económicamente difícil, la empresa refleja utilidades en el Balance General.

Se compró un software que permite realizar facturas electrónicas y se realizan los ajustes necesarios para elaborar los Balances Financieros conforme las Normas Internacionales de Información Financiera.

VENTAS

La empresa tiene ingresos durante el año 2016 por USD 112,488.05, de los cuales el 47.75%, es decir USD 53,713.72 corresponden a la venta de servicios con tarifa 12%, es decir reparación de celulares.

Otro rubro importante en los ingresos constituye el cobro de comisiones lo cual asciende a USD 19,716.33 lo que constituye el 17.53% de los ingresos.

Con lo que podemos decir que la estrategia establecida a principios del 2016, de orientar la empresa hacia la venta de servicio fue apropiada.

FINANZAS

En base a los Estados Financieros del periodo de enero a diciembre del 2016, se menciona lo siguiente:

I. INDICADORES DE LIQUIDEZ

- LA RAZON CIRCULANTE es de 5.00. Por lo que $1/5=0.20$, es decir que la empresa puede pagar a sus acreedores liquidando su activo corriente al 20% de su valor en libros.
- LA RAZON RAPIDA O PRUEBA ACIDA es de 3.34 veces lo que nos indica que la empresa puede tranquilamente pagar sus pasivos circulantes sin necesidad de liquidar su inventario.

II. INDICADORES DE SOLVENCIA

- ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO es de 0.63 lo que nos indica que la empresa tiene un patrimonio del 37% cumpliendo la meta de la estructura financiera del 70 % acreedores y 30% patrimonio.
- APALANCAMIENTO es de 2.72 la empresa tiene un apalancamiento alto comparado con su patrimonio.

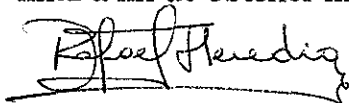
III. INDICADORES DE GESTION

- ROTACION DE VENTAS es de 0.31 veces, lo que es bajo considerando que la empresa vende tecnología, sin embargo, también se debe considerar que la empresa tiene un alto valor de activos fijos.
- PERIODO PROMEDIO DE COBRANZA, es igual a 1.33 días, lo que nos indica que esta la empresa está vendiendo prácticamente de contado.
- PERIODO MEDIO DE PAGO, es igual a 15.55 lo que está dentro de los términos acordado con proveedores.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

Podemos concluir que la empresa ha tenido un desempeño aceptable. No se recomienda nuevas inversiones en activos fijos.

Se recomienda incrementar un canal de venta dirigida al consumidor final a fin de obtener mayor rentabilidad.



ING. RAFAEL HEREDIA, M.B.A.

GERENTE GENERAL