

INFORME DE LA GESTION DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS EJERCICIO 2017

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 2017.

ENTORNO ECONOMICO DEL NEGOCIO

En el mes de febrero del 2017 Novaphone aplica las Normas Internacionales de Información Financiera bajo Pymes, para un adecuado cierre de estados financieros al 31 de diciembre del 2016, lo cual nos permite aumentar su grado de confiabilidad.

En abril del 2017, se celebraron elecciones presidenciales, claramente existían dos tendencias. Una representaba la continuidad al modelo económico del presidente saliente y la otra representaba una dirección opuesta. Ante esta situación decidimos esperar hasta que la situación se aclare y las reglas estén definidas.

En junio, el IVA regresa al 12%, lo cual nos ayuda a aumentar las ventas. Recordemos que este se incremento en 2% como ayuda a los damnificados del terremoto ocurrido en el 2016.

En septiembre el huracán Irma azota la costa oeste de Estados Unidos, el aeropuerto de Miami cierra sus operaciones por unos días, sin embargo, estuvimos preparados y no tuvimos desabastecimiento de inventario debido a este fenómeno natural.

En octubre del 2017 el gobierno de Lenin Moreno crea una tasa arancelaria para combatir el contrabando. Medida que afecta los costos pero que se ve compensada con un mayor control.

En diciembre del 2017, la policía aduanera incauta un enorme cargamento de celulares en la ciudad de Quito. Al ser mas eficiente los controles aduaneros, el mercado se regula lo cual nos permite competir en igualdad de condiciones. Nuestro producto importado rota con mayor rapidez.

Todo esto ocurre en un marco donde desde el 1 de enero del 2017, rige el acuerdo comercial con Europa lo cual ocasiona que los precios de sus productos bajen y aumente su consumo. La economía se dinamiza.



VENTAS

La empresa tiene ingresos durante el año 2017 por USD 129,304.44⁶¹, lo que significa un incremento del 14.95% respecto al año anterior.

Como se puede observar en el balance de resultados, la venta de servicios ha sido muy importante en los ingresos de la empresa. Nuestro margen bruto es del 45% y nuestra rentabilidad neta en ventas es del 9%.

Para el año 2018, planteamos una reestructuración de la estructura de capital pues los gastos administrativos y los intereses bancarios constituyen los rubros que mayormente merman nuestra utilidad.

Podemos concluir 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 2017, se menciona lo siguiente:

1	LIQUIDEZ	
1.1	Liquidez Corriente	2.14
1.2	Prueba Acida	1.95
1.3	Capital de Trabajo	38,423.05
2	SOLVENCIA	
2.1	Endeudamiento del activo	0.63
2.2	Endeudamiento Patrimonial	1.69
2.3	Endeudamiento del Activo Fijo	0.46
2.4	Apalancamiento	2.69
3	GESTION	
3.1	Rotación de Cartera	7.42
3.2	Rotación de Activo Fijo	0.44
3.3	Rotación de Ventas	0.35
3.4	Período medio de Cobranza	71.88
3.5	Período medio de Pago	250.37
4	RENTABILIDAD	
4.1	Margen Bruto	0.45
4.2	Rentabilidad Neta de Ventas	0.09



I. INDICADORES DE LIQUIDEZ

- LA RAZON LIQUIDEZ CORRIENTE es de 2.14. Por lo que $1 / 2.14 = 0.47$, es decir que la empresa puede pagar a sus acreedores liquidando su activo corriente al 47% de su valor en libros.
- LA RAZON RAPIDA O PRUEBA ACIDA es de 1.95 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% manteniendo la meta de la estructura financiera del 70 % acreedores y 30% patrimonio.
- ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL, es de 1.69 lo que nos indica que el patrimonio de la empresa esta comprometido en un 169% con los acreedores. Al comprar con el índice del endeudamiento del activo, vemos que solo el 63% del total del activo está comprometido con acreedores. Por lo que para temas de crédito podríamos considerar que la empresa puede incrementar a un 70% el endeudamiento del activo o pagar a los acreedores dependiendo de las circunstancias.
- APALANCAMIENTO es de 2.69. La empresa tiene el 269% en activos comparados con el valor de su patrimonio.

III. INDICADORES DE GESTION

- ROTACION DE CARTERA es de 7.42 en el 2017, comparado con 0.31 del año anterior nos indica que la cartera a rotado mas veces debido al incremento de ventas.
- PERIODO PROMEDIO DE COBRANZA, es igual a 71.88 días. Esto se debe a que le empresa envía recordatorios de pagos a los clientes con 4 días de anticipación, es decir realizamos cobranza preventiva.
- PERIODO MEDIO DE PAGO, es igual a 250.37 días. Por lo que podríamos acordar con los proveedores pagarles a los 120 días a cambio de un descuento en el precio de los productos.



CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

Podemos concluir que la empresa ha ido mejorando su desempeño año tras año.

No se recomienda inversiones en activos fijos.

Se recomienda vender tarjetas de memorias para teléfonos celulares, pues es un accesorio complementario a nuestro producto principal y tiene mucha demanda en el mercado.

ING. RAFAEL HEREDIA, M.B.A.

GERENTE GENERAL