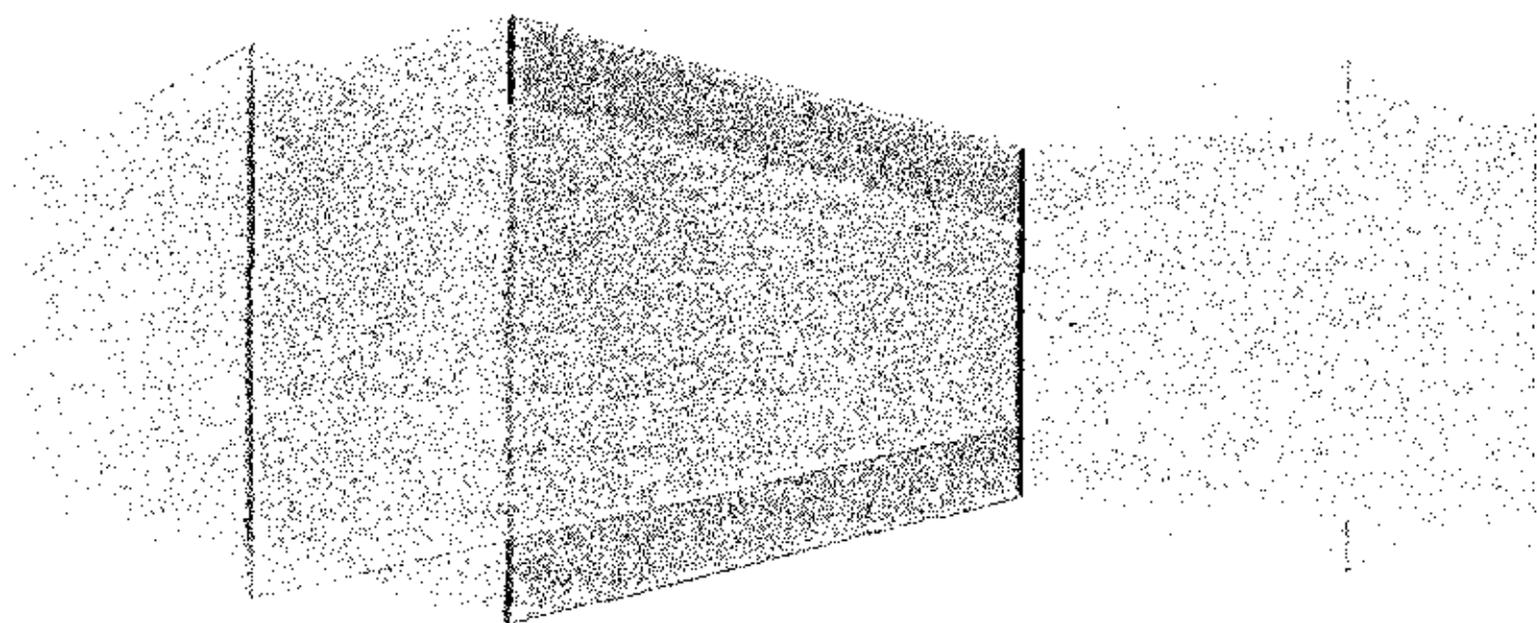


MEGACABLES S.A.

**INFORME DE
GERENCIA**

EJERCICIO ECONOMICO 2017



Quito, 20 de febrero de 2018

1. INTRODUCCION.

Cumpliendo con las normativas vigentes establecidas en la ley de compañías y los estatutos de la empresa el presente Informe tiene como objetivo presentar a la junta general de accionistas los resultados obtenidos, logros y principales retos de la compañía MEGACABLES S.A durante el año 2017 en el desarrollo de su función comercial, *adicionalmente se incluyen las proyecciones para el siguiente periodo y recomendaciones de la gerencia general.*

El informe se estructura a partir de la revisión y análisis de las actividades que generaron mayor impacto dentro de la empresa así como las dificultades externas que retrasaron el desarrollo de los proyectos y actividades orientados a cumplir con las metas y compromisos durante el ejercicio anterior.

2. ENTORNO Y SECTOR ECONOMICO.

El riesgo de las empresas en cualquier país depende del entorno económico y este no ha sido el más favorable para el Ecuador debido al estancamiento económico evidenciado desde el año 2015, observamos hasta hoy cómo se han venido presentando medidas económicas incompatibles con un crecimiento sostenible de mediano y largo plazo, disminución de empresas, crecimiento negativo, muertes empresariales, contracción de los ingresos del gobierno, aumento de deuda pública y sumado a esto el impacto de los desastres naturales (terremoto Manabí), y el periodo electoral que frena el inicio del nuevo ciclo económico, pese a que teníamos las mejores expectativas para el 2017 la *desaceleración económica no ha dado tregua y la incertidumbre aún persiste.*

Aguardamos la pronta aplicación del plan de trabajo del nuevo gobierno en materia de *recuperación y estabilidad económica* aunque con el diagnóstico de cómo se recibió el país la situación es crítica y probablemente no tengamos un restablecimiento a corto ni mediano plazo.

Quito, 20 de febrero de 2018

1. INTRODUCCION.

Cumpliendo con las normativas vigentes establecidas en la ley de compañías y los estatutos de la empresa el presente Informe tiene como objetivo presentar a la junta general de accionistas los resultados obtenidos, logros y principales retos de la compañía MEGACABLES S.A durante el año 2017 en el desarrollo de su función comercial, adicionalmente se Incluyen las proyecciones para el siguiente periodo y recomendaciones de la gerencia general.

El Informe se estructura a partir de la revisión y análisis de las actividades que generaron mayor impacto dentro de la empresa así como las dificultades externas que retrasaron el desarrollo de los proyectos y actividades orientados a cumplir con las metas y compromisos durante el ejercicio anterior.

2. ENTORNO Y SECTOR ECONOMICO.

El riesgo de las empresas en cualquier país depende del entorno económico y este no ha sido el más favorable para el Ecuador debido al estancamiento económico evidenciado desde el año 2015, observamos hasta hoy cómo se han venido presentando medidas económicas incompatibles con un crecimiento sostenible de mediano y largo plazo, disminución de empresas, crecimiento negativo, muertes empresariales, contracción de los Ingresos del gobierno, aumento de deuda pública y sumado a esto el impacto de los desastres naturales (terremoto Manabí), y el período electoral que frena el inicio del nuevo ciclo económico, pese a que teníamos las mejores expectativas para el 2017 la desaceleración económica no ha dado tregua y la incertidumbre aún persiste.

Aguardamos la pronta aplicación del plan de trabajo del nuevo gobierno en materia de recuperación y estabilidad económica aunque con el diagnóstico de cómo se recibió el país la situación es crítica y probablemente no tengamos un restablecimiento a corto ni mediano plazo.

3. PRINCIPALES ACTIVIDADES DE COORDINACION, GESTION, ADMINISTRACION Y DIRECCION.

Debido a este complicado entorno económico a la falta de proyectos y la baja rotación de cartera durante el año 2017 todas las actividades estuvieron encaminadas principalmente al sostenimiento de la compañía obligándonos a llevar a cabo negociaciones y acuerdos de pago con proveedores, reducción del presupuesto de gastos, apertura de líneas de crédito para compras de inventario y pago a proveedores, renegociación de pagos a directivos y como medida más importante el aporte de aumento de capital.

El área comercial realizó su mejor esfuerzo para lograr nuestra participación en los limitados proyectos de este año preparando y presentando licitaciones y calificando a la empresa en las diferentes entidades gubernamentales y privadas.

Con el fin de ir a la vanguardia de la tecnología se realizaron mejoras en el desempeño de la página web y se reactivaron con mayor participación las redes sociales para acercarnos más a nuestros clientes.

Como compromiso de la gerencia se llevaron a cabo actividades en relación a la gestión de seguridad y salud ocupacional tales como jornadas de salud, jornadas de capacitación a empleados, elaboración de documentación legal y sus respectivos registros con lo cual aseguramos el cumplimiento de nuestras obligaciones en materia de seguridad y salud y adicionalmente el compromiso de todos nuestros colaboradores.

Para promover la mejora continua y eficiencia en la gestión de la empresa se inició la implementación del sistema de gestión de calidad ISO 9001 2015 invirtiendo esfuerzo tiempo y presupuesto para adoptar una cultura de calidad, se llevaron a cabo levantamiento de procesos y procedimientos, políticas, objetivos, manuales, se establecieron controles y continuas capacitaciones que responsabilizan a nuestros colaboradores en el sistema de gestión y permitirán la certificación.

Durante este periodo cumplimos con todas las obligaciones tributarias, laborales, seguridad social, normas de seguridad y salud de acuerdo a las exigencias legales.

4. RESULTADOS OBTENIDOS.

El año 2017 arroja una utilidad neta Catorce mil Cuatrocientos cuarenta y cuatro dólares con dos centavos (\$14.494,02) gracias a las estrategias de disminución de *gasto y capitalización principalmente ya que no fue posible cumplir con el presupuesto de ventas proyectado.*

5. PROYECCION Y PERSPECTIVAS 2018.

Se estima una moderada recuperación económica sustentada en *decretos y medidas para el fortalecimiento de la inversión privada en construcción y minería, y obviamente apalancadas también en el endeudamiento público; para lo cual se articulan los siguientes mecanismos:*

- Creación del Comité Estratégico de Promoción y Atracción de Inversiones, con el cual se prevé mayor apertura para las inversiones y *mejores posibilidades para concretar acuerdos comerciales.*
- Fomento de las exportaciones, con medidas complementarias para incrementar la productividad y competitividad.
- Ampliación del Sistema General de Preferencias, lo que permitirá el ingreso al país de más de 300 productos sin aranceles.
- El Tratado Bilateral de Inversiones (TBI) que es la clave para que las empresas internacionales puedan colocar capitales en el país.
- Proyectos mineros Fruta del Norte y Mirador en la provincia de Zamora Chinchipe con una inversión de 750 millones de dólares hasta el 2019, para este año se estiman unos 400 millones de dólares. Así mismo se encuentran Rio Blanco y Loma Larga en el Azuay, y San Carlos Panantaza en la provincia Morona Santiago.

Esperamos que las medidas tomadas por el gobierno actual surtan efectos positivos para la económica del país y el crecimiento de nuestra compañía.

6. RECOMENDACIONES:

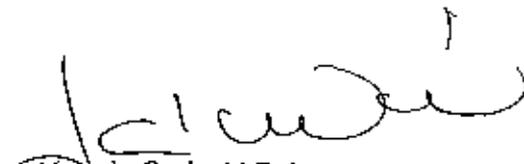
Señalo las siguientes recomendaciones que son importantes para la compañía:

1. Control Efectivo de Costos y Gastos; ser cautelosos en los gastos sin dejar de invertir en productos que generan ingresos y mayor margen.
2. Negociar asertivamente con proveedores y que acepten nuestras condiciones.
3. Ahorrar para futuras contingencias que puedan ser solventadas con una reserva de efectivo.
4. Cobranza efectiva de la cartera para dar liquidez y capacidad de pago.
5. Hacer uso razonable y prudente de las líneas de crédito lo cual asegurara el respaldo de las entidades financieras.
6. Prestonar para incrementar las ventas, la clave del éxito y columna vertebral de esta empresa es el departamento comercial y su gestión debe ser incansable para generar rentabilidad y liquidez.
7. Aprovechar los negocios y asociaciones que den ventajas competitivas.
8. Cumplimiento de presupuestos de ventas y gastos.
9. Comprometerse y aplicar responsablemente el sistema de gestión de calidad.
10. Conocer y apuntar a los diversos proyectos que propone el gobierno.

7. AGRADECIMIENTO:

Expreso mi profundo agradecimiento a todos los colaboradores a su compromiso y apoyo en estas épocas de crisis que hemos sobrellevado, su acompañamiento y persistencia nos han sustentado, gracias por creer y confiar, gracias por su paciencia solo me basta augurar éxitos a cada uno y a la compañía que todos los proyectos se cumplan y que este año tengamos excelentes resultados.

Atentamente,



Yazmin Cadavid Rojas

Gerente General