

INFORME DEL COMISARIO

La presente información tiene como objetivo dar a conocer los principales ratios financieros de la compañía GIRONYCHABELO TELECOMUNICACIONES DEL SUR SA:

Fondo de Maniobra o Liquidez General: Permite revisar la relación existente entre el activo corriente y el pasivo corriente, es también conocido como Liquidez General:

$$FM = 2847.00 / 344084.41 = 0.82$$

Respuesta: Indica que solo la compañía tiene 0.82 centavos para cubrir cada dólar en deuda.

Coefficiente de Liquidez: este indicador nos permite determinar cuál es la liquidez neta de la compañía.

$$Liquidez = 34164.43 / 344084.41 = 9.93$$

Respuesta: Por cada dólar del pasivo, se tiene 9.93 dólares en el activo.

Gastos Operativos: Permite determinar en relación a las ventas el porcentaje que se destina a Gastos Operativos de la compañía.

$$\text{Gastos Operativos} = 142657.44 / 114752.28 = 124.32\%$$

Respuesta: Se deduce que por cada dólar que ingresa de ventas, se destina 1.24 dólares en gastos Operativos. Es necesario hacer ajustes urgentes.

Gastos de Talento Humano: Nos ayuda a determinar en relación a las ventas el gasto de Talento Humano.

$$\text{Gasto de Talento Humano} = 53788.52 / 114752.28 = 46.87\%$$

Respuesta: Los gastos de Talento Humano representan el 46.87% de las ventas.

Activo Fijo: Identifica el porcentaje de Activo Fijo Depreciable y No Depreciable en relación al Activo Total.

$$\text{Activo Fijo} = 229026.30 / 263190.73 = 87.01\%$$

Respuesta: Esta es la fortaleza de la compañía, indica que el 87.01% del activo es Activo Fijo, considerando que este activo es el que da soporte a la compañía, se considera adecuado.

Conclusión

Con la información revisada, se concluye que la compañía, aunque tiene montos altos en Activos estos Activos aun no generan lo suficiente para que sea autosustentable la compañía. Esto puede ser por un lado una ventaja, considerando que la compañía tiene una inversión que le va a permitir en el año 2019 ser altamente competitiva y a su vez con la mejora obtener mejores resultados económicos.

Recomendación

Se recomienda a la gerencia de forma urgente poner en marcha un plan de Mercadeo agresivo que permita abarcar mercado no invadido, y con ello mejorar los márgenes en ventas y obtener utilidades.

Es todo cuanto puedo informar.

Atentamente



Luis Mora

Comisario