

INFORME DE GERENCIA

CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONÓMICO ENERO 1 A DICIEMBRE 31 DE 2012

Señores Socios

Como lo determinan los Estatutos y la Ley de Compañías me permito poner en consideración el Informe de Gerencia correspondiente al ejercicio económico del 2012

GENERALIDADES

En el aspecto macroeconómico el año 2012 fue un buen año positivo para nuestra región, según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) el PIB creció en 4,8% marcado por la demanda interna e impulsada por un leve aumento del precio internacional del petróleo.

Los indicadores económicos del país demuestran que la inflación del año 2012 llegó a 4,16% esta tasa se encuentra por debajo de la inflación del 2011 (5,4%) y por encima de la inflación prevista del BCE para el 2013 (3,8%).

La proyección de crecimiento económico del país en el año 2013 se ubica por encima del 4%, según el Banco Central del Ecuador (BCE). Esta es una estimación que varía del 3,8% planteada por el Gobierno Nacional en meses anteriores y del 3,5% de la Comisión Económica para América Latina (Cepal). En conclusión el 2013 se avizora como un año estable pero con un crecimiento moderado

ANÁLISIS DE LA OPERACIÓN DE LA COMPAÑÍA

Recurso Humano.- Se aplicaron estrategias para disminuir el efecto negativo de las ventas, de tal manera se prescindió de un Ingeniero en sistemas quien brindaba apoyo técnico en el producto de internet BAM, un ejecutivo de ventas de amigos kit, clientes que actualmente están siendo atendidos directamente por la Gerencia.

Considerando los resultados obtenidos en las sucursal 1 de la calle Montalvo y sucursal 2 de la calle Bolívar se decidió vender y ceder en arriendo respectivamente, además se

ANÁLISIS DE LAS VENTAS

Las ventas del año 2012 tuvieron una disminución relevante debido a situaciones propias del mercado y a las políticas comerciales de la operadora, es así que la venta de amigos kit se restringió debido al lento retorno de la comisión que se paga a los subdistribuidores de manera anticipada, lo que genera una iliquidez temporal, las tarjetas prepago refleja una disminución debido al incremento en la demanda de recargas electrónicas, el producto de pines genero una disminución importante debido a la falta de capital de trabajo para mantener un stock adecuado y atender inmediatamente a nuestros clientes, a continuación se muestra un cuadro comparativo de las ventas por producto del año 2011-2012

PRODUCTOS	2011		2012		VARIACION		VARIACION %
	UNIDADES	VALOR	UNIDADES	VALOR	UNIDADES	VALOR	
	VENTAS	\$	VENTAS	\$	VENTAS	\$	
AMIGOS KIT	13.361.00	475.112,55	5.023.00	223.192,72	-8.338	-251.919,83	(53,02)
TARJETAS PREPAGO	94.517.00	194.804,79	21.864.00	65.163,18	-42.653	129.641,61	(66,55)
AMIGOS CHIP	12.438.00	44.069,71	16.954.00	36.231,92	4.516	-4.837,79	(10,93)
TELEFONO POST-PAGO	1.580.00	71.405,72	575.00	19.147,60	-1.005	-52.258,12	(73,18)
PINES		2.015.067,81		1.032.295,36		-982.772,45	(48,77)
VENTA MÓDULOS LOCUTORIOS		10.794,60				-10.794,60	(100,00)
VENTA DE ACCESORIOS		15.322,19		2.398,08		-12.924,11	(84,31)
TOTALES		2.627.577,37		1.361.369,08		-1.446.208,28	(55,03)

Se cambiaron las políticas de crédito otorgando un plazo entre 15 y 20 días, se mantuvieron las comisiones en amigos kit.

Las proyecciones de ventas para el año 2012 no se pudieron concretar debido a que el mercado está saturando y las condiciones de comercialización vienen cambiando según el criterio de la operadora. A continuación se muestra un cuadro porcentual de cumplimiento por producto del año 2012:

PRODUCTOS	CUMPLIMIENTO
AMIGOS KIT	78%
TARJETAS PREPAGO	35%
AMIGOS CHIPS	60%
PLANES POSTPAGO	30%
RECARGAS ELECTRONICAS	41%

ANALISIS DE LOS GASTOS

GASTOS ADMINISTRATIVOS

El proceso de implementación de las NIIF ha originado que varias cuentas sean reclasificadas dentro de otros grupos, lo que no permite realizar una comparación muy exacta por cuentas entre lo sucedido en el año 2011-2012. Los Gastos Administrativos de la compañía según los datos contables han sufrido una disminución del 2%, representan el 37.49% de los Gastos totales, teniendo una relación frente a las Ventas del 8.5%.

Dentro de los Gastos Administrativos existe un incremento del 105% en la cuenta de Honorarios debido al registro contable de gastos por comisiones y capacitaciones lo que origina un incremento, los Gastos Otros Servicios refleja un incremento importante del 100% debido a la reclasificación de Gastos por parte del área de contable.

Los gastos administrativos se distribuyen de la siguiente manera:

GASTOS ADMINISTRATIVOS	AÑO 2011	AÑO 2012	VARIACION %
CARGOS POR NOMINA Y DEMAS REM.	52.759	43.886	(16.86)
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACION	10.054	8.274	(18.04)
HONORARIOS, COMISIONES, DIETAS	3.198	6.559	105.12
MANTENIMIENTO REPARACIONES	1.358	1.334	(1.80)
PROMOCION Y PUBLICIDAD		326	100.00
COMBUSTIBLE		110	100.00
SEGUROS Y REASEGUROS		1.701	100.00
TRANSPORTE		710	100.00
GASTOS DE GESTION	6.600	1.529	(76.83)
AGUA, LUZ Y TELECOMUNICACIONES	3.932	2.677	(31.92)
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES, OTROS	1.468	325	(77.85)
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	15.717	4.861	(69.07)
PROVISIONES CUENTAS INCOBRABLES	434	296	(34.05)
SUMINISTROS Y MATERIALES	16.631	3.986	(76.03)
OTROS SERVICIOS		34.987	100.00
GSTOS JUDICIALES Y LEGALES	191		(100.00)
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	119.895	117.493	(2.00)



GASTOS DE VENTAS

Los resultados de Gastos de Ventas reflejan una disminución del 47.88% en relación al año 2011, que representan el 47.49% del total de gastos y en relación a las ventas representan el 10.77%.

Los gastos que han sufrido una disminución importante son los Cargos por Nómina y demás remuneraciones en el 60.58% afectado especialmente por la disminución de las comisiones a los ejecutivos y consecuentemente la disminución del aporte a la seguridad social, los Gastos de Promoción y Publicidad disminuyen en el 78.85%, los Gastos por Impuestos, Contribuciones se incrementa en el 100% debido al registro del anticipo pagado en el año 2012, el rubro de Charge Back disminuye en el 100% debido a la reclasificación de Gastos por parte del área contable.

Los Gastos de Ventas se distribuyen de la siguiente manera:

GASTOS DE VENTAS	AÑO 2011		AÑO 2012	
				VARIACION %
CARGOS POR NOMINA Y DEMAS REM	140,970		55,574	(60.58)
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	17,418		11,111	(36.21)
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACION	19,878		12,514	(37.05)
HONORARIOS, COMISIONES, DIETAS			2,811	100.00
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES			2,466	100.00
ARRENDAMIENTO OPERATIVO	47,535		31,962	(32.76)
PROMOCION Y PUBLICIDAD	2,262		476	(78.85)
COMBUSTIBLE			126	100.00
SEGUROS Y REASEGUROS			54	100.00
SERVICIOS VARIOS	2,147		8,660	303.34
IMPUESTOS CONTRIBUCIONES, OTROS			22,054	100.00
DEPRECIACIONES			1,026	100.00
CHARGE BACK	40,620		-	(100.00)
GASTOS VARIOS VENTAS	14,751		-	(100.00)
TOTAL GASTOS DE VENTAS	285,571		148,835	(47.88)



GASTOS FINANCIEROS

Los Gastos Financieros comparados con el año 2011 reflejan una disminución del 2.97% notando un incremento en el rubro de intereses bancarios originado por el crédito hipotecario para la adquisición de un terreno en el sector de Huachi.

Los Gastos Financieros representan el 5.78% de los gastos totales y en relación con las Ventas totales representan el 1.31%.

GASTOS FINANCIEROS	AÑO 2011	AÑO 2012	VARIACION %
INTERESES BANCARIOS	6,870	12,074	75.75
SERVICIOS BANCARIOS	11,445	-	(100.00)
COMISIONES	349	6,035	1,530.19
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	18,664	18,109	(2.97)



GASTOS NO OPERACIONALES

Los gastos no operacionales en relación al año 2011 disminuyeron en el 7.75% específicamente en el rubro de Otros Gastos con el 10% y un incremento en los gastos de Multas Fiscales con el 196.91%

GASTOS NO OPERACIONALES	AÑO 2011	AÑO 2012	VARIACION %
MULTAS FISCALES	342	1,016	196.91
OTROS GASTOS	31,068	27,961	(10.00)
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES	31,410	28,976	(7.75)



ANÁLISIS ECONÓMICO

Los resultados del ejercicio económico 2012 después de la aplicación de los ajustes NIIF reflejan una pérdida de -9.404 dólares debido entre otros factores a la disminución de las ventas y también por el castigo de la cartera considerada como incobrable.

Este año estuvo marcado por la expectativa de nuevos productos de CLARO como Televisión satelital DTH, sin embargo hasta finales de año no pudieron ser comercializados.

La exigencia en el análisis de crédito para aprobación de planes es más riguroso, por lo las ventas de planes no tuvo el crecimiento esperado.

Realizando un análisis financiero se desprende que:

El Activo total se encuentra integrado por el activo corriente que representa el 35.71% siendo los Activos Financieros integrado por Cuentas por Cobrar el rubro más importante con el 58.65% del total del activo corriente, el activo no Corriente representa el 64.29% siendo el rubro más importante las Propiedades de Inversión (inmuebles) que representa el 86.97% del Activo no Corriente.

El Pasivo Total se encuentra integrado por el pasivo corriente con el 60.19% siendo el rubro más representativo las Cuentas y Documentos por pagar con el 45.52% y las obligaciones bancarias con el 25.97% del Pasivo Corriente. El pasivo no corriente que representa el 39.81% del Pasivo Total está integrado por Obligaciones con Instituciones Financieras que representan el 91.06% del total del Pasivo.

El Patrimonio está integrado por el capital con el 108.71%, Reservas con el 18.95%, y los resultados con valores negativos que representan el -27.66% del total del patrimonio.

Realizando un análisis de los Indicadores financieros más importantes tenemos:

El índice de Liquidez nos indica que la capacidad para pagar los pasivos corrientes es insuficiente debido a que apenas llega a cubrir \$0.56 por cada dólar de deuda que mantiene la empresa a corto plazo.

El índice de apalancamiento financiero demuestra que el 83.33% de los activos esta financiado por los acreedores externos, siendo lo adecuado que este ratio sea más bajo.

El índice de eficiencia de las ventas en comparación con los activos propiedad, planta y equipo demuestra que la empresa ha explotado sus activos fijos apenas con una rotación de 9.51, siendo lo adecuado una rotación más alta, entonces se concluye que los activos fijos están siendo improductivos

El Capital de Trabajo que representa en términos relativos el valor que disponía la empresa en el ejercicio económico 2012 para atender las operaciones comerciales llego a \$ -32.614, siendo necesario inyectar capital fresco a la compañía.

ASPECTOS RELEVANTES DEL AREA CONTABLE

- Se aplicaron NIIF PYMES de acuerdo al cronograma de implementación
- De acuerdo a las observación emitidas por el asesor Dr. Jaime Díaz se procedió a clasificar, cancelar, transparentar y reconocer varias cuentas de los Estados Financieros según el informe presentado

ACTIVIDADES RELEVANTES EN EL AÑO 2012

- Se procedió en el mes de marzo a vender los activos del local de la calle Montalvo entre Cevallos y Juan B.Vela en \$2522.52 . y el local de la calle Bolívar se cedió en arriendo a un cliente, debido a los resultados negativos obtenidos de los dos puntos de ventas
- Se procedió en el mes de febrero a la devolución del local del cuarto piso que se arrendaba a Almogás
- Se vendió la camioneta Toyota año 2011 por un valor de \$24.000
- Se gestionó el reclamo y pago por parte del Servicio de Rentas Internas por concepto de retenciones en la fuente el valor de \$13.820,84 en el mes de agosto
- Se disminuyeron las garantías bancarias con CONCECEL a \$60.000
- Se cumplieron con las disposiciones de la Junta General

PROYECCIONES PARA EL AÑO 2013

El año 2013 se avizora con buenas perspectivas de ventas el lanzamiento de nuevos productos como son televisión satelital DTH, la telefonía fija e internet fijo están programados para los primeros meses del año.

A continuación se presenta un cuadro proyectado de las ventas para el año 2013:

PROYECCION DE VENTAS POR PRODUCTO

PRODUCTOS	UNIDADES
AMIGOS KIT	3,600 un.
TARJETAS PREPAGO	1,200 un.
AMIGOSCHIPS	18,000 un.
POST PAGO	840 un.
RECARGAS ELECTRONICAS	\$ 1,200,000

PALABRAS FINALES

Señores socios quiero expresar mi agradecimiento por la confianza a mi gestión, no sin antes reiterar la necesidad de inyectar capital de trabajo para que OLACELL pueda seguir comercializando la gama de productos de CLARO y de esta manera continuar por el sendero de crecimiento, de igual manera hago extensivo mi agradecimiento a todo el personal por su colaboración.

Muchas gracias.

Atentamente,



Guido Sánchez A.

Guido Sánchez A.