

**INFORME DE GERENCIA GENERAL DE IMETEL INGENIERÍA
ELÉCTRICA Y MECÁNICA SUMINISTROS Y SERVICIOS CÍA. LTDA.
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONÓMICO DEL 2014**

Señores Socios de IMETEL Cía. Ltda.:

Pongo a vuestra consideración el siguiente informe del ejercicio económico de la Compañía correspondiente al año del 2014, permitiéndome previamente realizar una sucinta relación de los entornos político, económico y socio ambiental del país y mundial, que de manera directa ó indirecta tienen influencia en nuestro giro de negocio, para luego analizar los principales acontecimientos y resultados del ejercicio, que nos permitan determinar los objetivos y planes más adecuados para nuestra futura acción:

ANÁLISIS DEL ENTORNO POLÍTICO, ECONÓMICO Y SOCIO-AMBIENTAL

La economía ecuatoriana se proyecta en un escenario de dificultades para el presente año 2015, inconvenientes para cubrir financiamiento público, ocasionado básicamente por la caída a partir del segundo semestre de 2014 del precio del barril del petróleo (precio promedio actual USD. 45/barril vs. precio del presupuesto general del estado para año 2015 USD. 79.70/barril), hacen necesario incentivos urgentes de inversión privada local e internacional, además de fuentes de financiamiento para cubrir necesidades fiscales y el déficit proyectado entre 8000 y 9000 millos de dólares. Bajo este escenario, se proyecta una tasa de crecimiento de la economía ecuatoriana entre el 3.7 y 4.0%.

Entre las proyecciones para el año 2015, se proyecta una inflación del 3.9%, tasa de desempleo menor al 5%.

Dentro del marco de cambio de la matriz productiva, se espera en los próximos meses, el ingreso al sistema nacional interconectado de varios proyectos hidroeléctricos, la inclusión de cientos de miles de cocinas eléctricas de inducción, el desincentivo y prohibición de importación de cocinas y calefones a gas, etc., permitirá en el corto / mediano plazo eliminar el subsidio a esta fuente de energía, lo cual se estima contribuirá a mejorar la economía ecuatoriana.

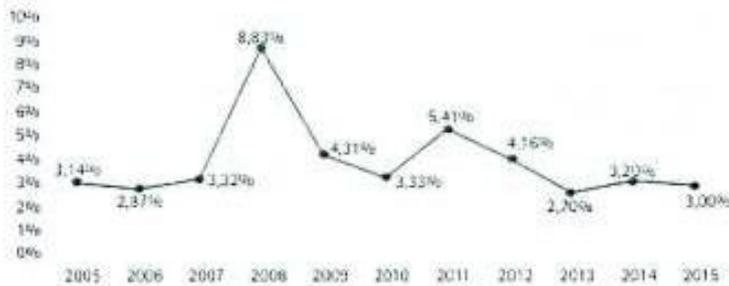
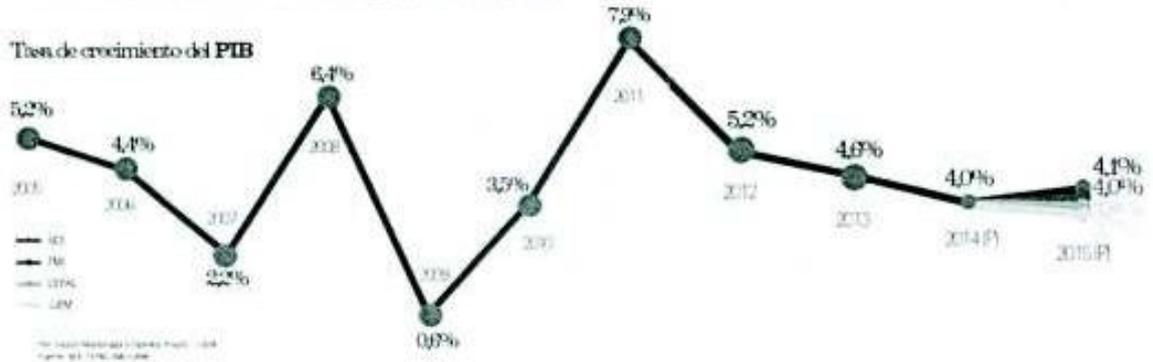
El presente año, con el afán de salvaguardar el equilibrio de la balanza de pagos, afectado por la disminución del precio del barril de petróleo, el gobierno ecuatoriano resolvió a partir del 11-03-2015 establecer una sobretasa arancelaria por el lapso de 15 meses al cerca del 30% de productos importados, lo cual golpea al sector comercial y con seguridad se reflejará en una disminución del gasto de los productos afectados, sin embargo, lo que no existe por parte del gobierno es una política clara que tienda a reducir los suyos

A continuación, varios cuadros y gráficas que muestran estadísticamente lo sucedido en nuestro país durante el año 2014 y proyecciones para el 2015:



Perspectivas económicas 2015

Tasa de crecimiento del PIB



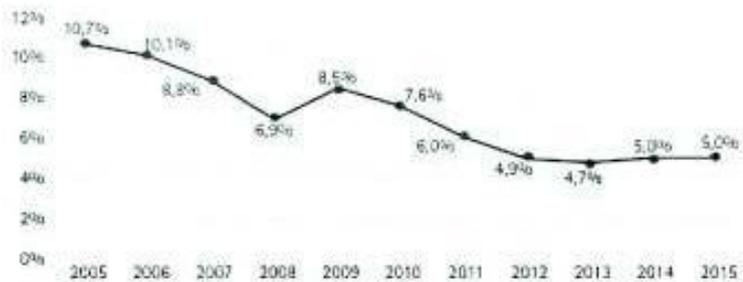
INFLACION Estable

Para el año 2015 la proyección de inflación es cercana al 3%, manteniendo la estabilidad de años anteriores.

DESEMPLEO Se mantiene bajo

Siempre de desocupación, continúa a pesar el desempleo es una situación desfavorable para el entorno económico de un país. Para el 2015 el desempleo en Ecuador se mantiene en un 5%.

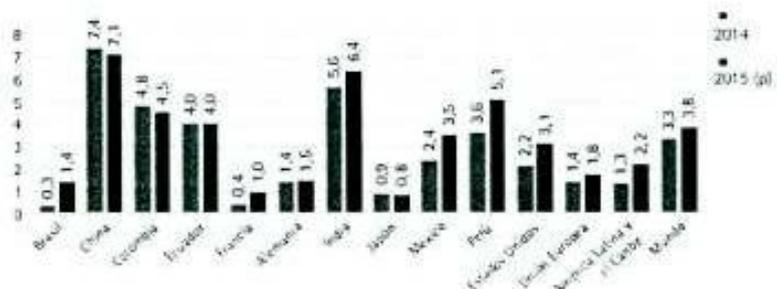
Fuente: BNEC



TASA de crecimiento real

La tasa de crecimiento real para Ecuador se estima para el 2015 en un 4.0%, porcentaje similar al de Colombia.

Fuente: FMI



De otro lado, la economía mundial mantiene un ritmo de recuperación moderado. En los países europeos se registró un crecimiento promedio del 2%, a pesar de mantener altos niveles de deuda pública y privada. Según datos del Fondo Monetario Internacional, la economía a nivel mundial crecerá en el año 2015 un 3.8%

REVISIÓN DE RESULTADOS

Ventas

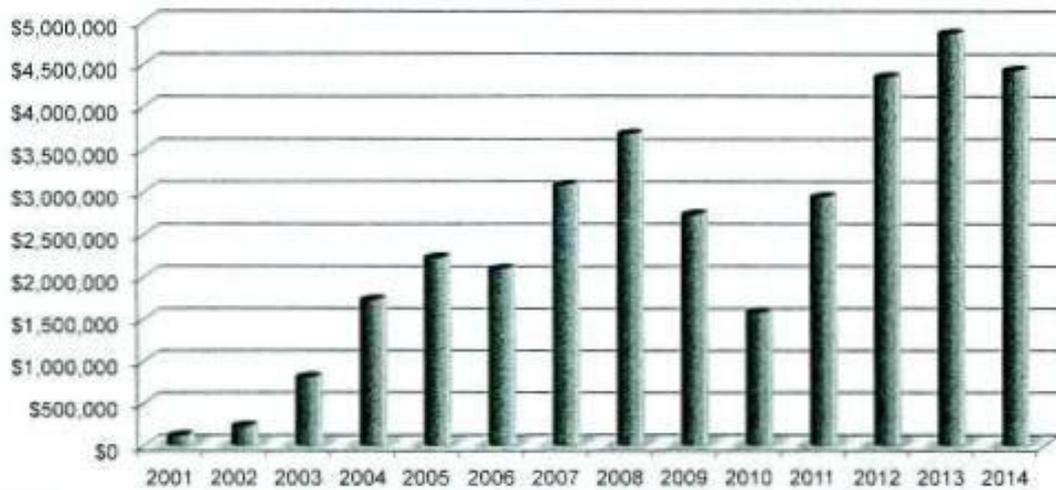
El año 2014 IMETEL Cia. Ltda. obtuvo un volumen de ventas total por \$4'428,179.71; 8.93% menos que el volumen registrado el año anterior. Los objetivos estratégicos para el año 2014 fueron obtener ventas netas iguales o mayores a USD. 4'200,000.00 y obtener una rentabilidad del 10% del valor total de ventas. Los resultados actualizados al 31-12-2014 evidencian: Total ventas USD. 4'428,179.71 (cumplimiento 105.48%). La rentabilidad bruta del año 2014 fue \$218,006.75 (cumplimiento 46.50%). Los proyectos FLM Huawei-Movistar y HFC con Ecuadortelem, vencieron en los meses de agosto y octubre de 2014 respectivamente, lo cual nos significó en términos de ventas una disminución de aproximadamente USD. 500,000.00 del total realizado. Los dos proyectos anotados no los pudimos renovar, debido estrictamente a razones comerciales, los precios de los oferentes ganadores fueron menores a los nuestros, lamentablemente los clientes no consideraron costos que significan tener y mantener estándares de calidad y de seguridad y salud ocupacional. De otro lado, en los meses de noviembre y diciembre de 2014 iniciamos cuatro nuevos proyectos con Ecuadortelem: Mantenimiento de Genedores, Wimax, UPS y Energía, los cuatro por un valor aproximado mensual de USD. 25,000.00. A partir del mes de diciembre de 2014 iniciamos también un nuevo proyecto con Grupo TVCable por el servicio de instalación de telefonía, internet y televisión por cable en la ciudad de Quito, actualmente mantenemos 4 grupos de instalación, siendo el objetivo mantener 8, con los cuales podemos mantener un nivel de ventas mensual aproximando de USD. 18,000.00 – 20,000.00.

La finalización de los proyectos FLM Huawei-Movistar con Huawei y HFC con Ecuadortelem, nos significa una disminución mensual en ventas en el orden de USD. 200,000.00 y por su puesto de recursos, que nos significó un egreso importante de dinero por concepto de liquidaciones, lo cual se vio reflejado en el estado de pérdidas y ganancias.

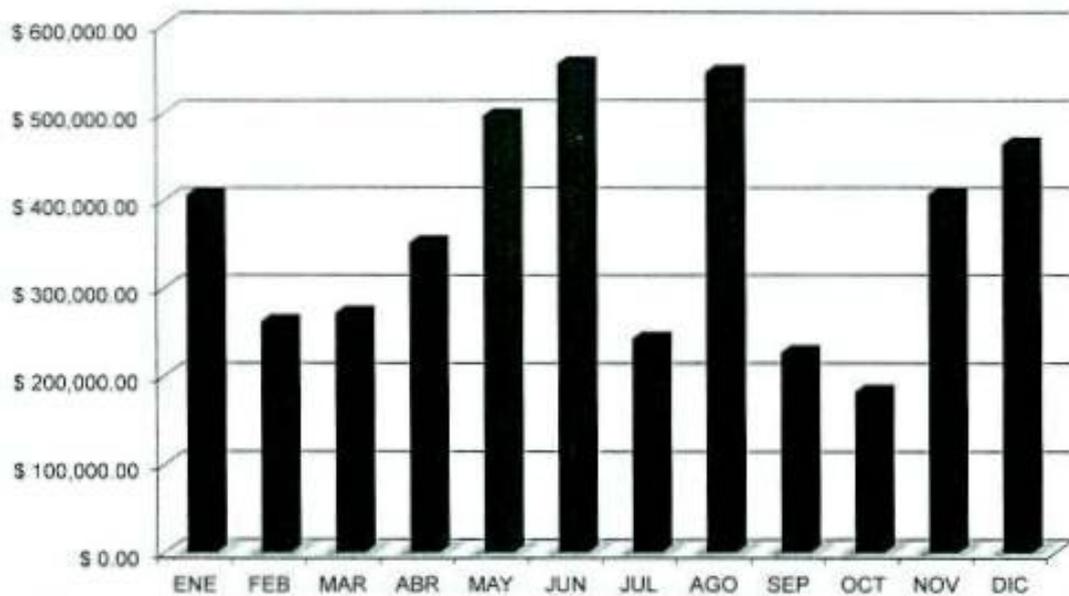
El trabajo permanente debe centrarse en la búsqueda de nuevos proyectos con clientes del sector de telecomunicaciones en donde nos venimos desarrollando desde hace varios años. La suscripción de las empresas de telefonía móvil Conecel/Claro y Otecel/Movistar con el estado ecuatoriano, sobre la concesión del espectro para la red 4G, obliga a estas a un plan de inversión para los próximos meses/años lo cual nos brinda una oportunidad siempre que resultemos favorecidos de los nuevos proyectos que se vendrán.

A continuación se presentan gráficos con el volumen total de ventas desde el año 2001 hasta el año 2014 y participación marginal de ventas mensual .

Ventas Años 2001 - 2014



Ventas Año 2014



Financieros

A continuación se presentan tres índices financieros básicos según el Balance General y Estado de Pérdidas y Ganancias a Diciembre 2014:

- Índice de Liquidez = 1.64 (Activos Corrientes vs. Pasivos Corrientes → \$1'243,907.19 / \$758,987.92)
Por cada dólar que se debe, se cuenta con \$1.64 para pagar o respaldar esa deuda.
- Índice de Endeudamiento= 0.60 (Pasivos Totales vs. Activos Totales → \$1'451,545.38 / \$2'419,964.19)
El 60% de la inversión (Activos Totales) ha sido financiada con recursos de terceros (endeudamiento).
- Índice de Rentabilidad sobre Ventas = 4.65% (Utilidad Bruta vs. Ventas → \$206,011.82 / \$4'430,101.15)
Es el porcentaje de rentabilidad antes de participación a trabajadores e impuestos.

Calidad

Durante el primer semestre del año 2014, se trabajó y dejó implantado el sistema de seguridad y salud ocupacional. Realizamos conforme lo estipulado por las autoridades, dos auto evaluaciones del SSO, siendo el resultado 87%, porcentaje que sin ser extraordinario, nos permite tener una relativa satisfacción, considerando que somos una empresa de servicios. Aspiramos y la tarea es por supuesto en la próxima autoevaluación del 2015 tener un mejor resultado.

Dentro de nuestro sistema de calidad, el proceso compras consideramos debe tener nuevos indicadores, los cuales a partir del año 2015 serán como se describe a continuación:

INDICADOR No. 1

- Qué: Compras de insumos para el SMI (Servio de Mantenimiento Integral)
- Exactamente qué: Validar los montos mensuales de compra de insumos del SMI de los proyectos vigentes que generen esta actividad con los registros de facturas de compra del SAC.
- Indicador: % de cumplimiento
- Frecuencia de control: Mensual
- Formula: $(\text{Total facturas SMI} / \text{Total facturas SAC}) \times 100$
- Meta: 100%

INDICADOR No. 2

- Qué: Precios unitarios de los 10 principales productos de compra
- Exactamente qué: Validar el precio de compra de los 10 principales productos en términos unitarios
- Indicador: % de cumplimiento
- Frecuencia de control: Mensual
- Formula: $(\text{Precio unitario mes anterior} / \text{Precio unitario mes actual}) \geq 1$
- Meta: >97% (Promedio de los 10 principales productos)

OBJETIVOS PARA EL AÑO 2015

Los Objetivos Estratégicos y de Calidad para el año 2015 que regirán para todas nuestras actividades, y que deberán ser retroalimentados cada seis meses con el afán de ir cumpliendo en la medida de lo posible a lo largo del año 2015, en términos generales son los siguientes:

Objetivos Estratégicos

Obtener ventas netas igual o mayor a USD 2'200,000.00, con una rentabilidad bruta del 10%.

Objetivos de Calidad

- ▶ Mejoramiento continuo de los procesos internos medido a través de las mejoras implantadas (ACPMs).

Quito, 30 de marzo de 2015

Atentamente,



Ing. Diego Salvador B.
GERENTE GENERAL