

## INFORME DE GERENCIA

### MARTEL CIA. LTDA.

### EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2014

#### 1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS DE VENTAS

A continuación se presenta en detalle las ventas registradas en el año 2014.

#### MARTEL CIA.LTDA.

AÑO	VENTAS
2014	8,117,656.33

#### 2.- SITUACION FINANCIERA DE MARTEL AL CIERRE DEL AÑO 2013.

Se anexan a este informe los estados financieros de MARTEL CIA. LTDA Correspondientes al año 2014 en lo que respecta a Balance General y Estados de Pérdidas y Ganancias. Adicionalmente se incluye un análisis de los principales índices financieros.

Al respecto se puede comentar lo siguiente:

La utilidad Bruta sobre ventas se mantiene mayor al 34% cumpliendo con el objetivo de la empresa.

Finalmente es importante el Estado de Pérdidas y Ganancias del año 2014 anexado a éste informe indica una utilidad operacional de \$ **655,910.22**

#### 3.-CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS.

La Junta General de Socios recomendó optimizar el funcionamiento de la empresa con el objeto de hacerla más rentable, al respecto se han realizado las siguientes acciones:

Se asignó una cuota de ventas a cada vendedor según la línea de productos en la que trabaje obteniéndose un desempeño satisfactorio.

Se realizaron adecuaciones en las oficinas de Martel GUAYAQUIL para un mejor desempeño del personal y optimizar el espacio físico, se amplió el área de Bodega y Show Room.

Se realizan análisis mensuales de control de presupuestos para el correcto manejo de la liquidez en la empresa.



Se incrementó la fuerza de ventas en la región AUSTRAL y CENTRO NORTE para conseguir los objetivos planteados en el año 2014 logrando así un aumento de la Utilidad al final del año.

EL edificio de Martel se encuentra en un 70% de avance con lo que se estima finalice a mediados del 2015.

#### **4.- INFORMACION SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS EN EL EJERCICIO ECONOMICO.**

##### **Ámbito Comercial**

Se contrata al Ing. Edison Prieto como Gerente Comercial, quien cumplirá las funciones estratégicas para mantener el crecimiento esperado en MARTEL.

En el transcurso del año 2014 se consolidó el área comercial de MARTEL con la contratación de Product Managers para las marcas de la empresa con personal entrenado y capacitado con el objetivo de formular estrategias de marketing enfocadas al manejo adecuado de stock y análisis de rentabilidad de los productos.

Se incorporan nuevas marcas al portafolio de productos que ofrece MARTEL como es NEXXT con la línea de cableado estructurado, estratégicamente seleccionada ya que se espera conseguir un mercado importante al cual la empresa no podía atender por el factor del precio. La marca FLUKE se incorpora con los productos para certificación de redes.

##### **Ámbito Administrativo**

Se contrata la asesoría de la Ing. Margarita Ramos quien nos brindará el soporte necesario con la implantación de la FACTURACION ELECTRONICA que permita mantener a MARTEL actualizado en normas y procedimientos que exige el SRI; igualmente se analizan proveedores para el cambio del sistema administrativo contratable de la empresa.



**Ing. Roberto Bonilla J.**  
Gerente General  
**MARTEL CIA. LTDA.**

