

**INFORME DE GERENCIA**  
**MARTEL CIA. LTDA.**  
**EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2017**

**1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS DE VENTAS**

A continuación, se presenta en detalle las ventas registradas en el año 2017.

**MARTEL CIA.LTDA.**

<b>AÑO</b>	<b>VENTAS</b>
<b>2017</b>	<b>4,493.612.19</b>

**2.- SITUACION FINANCIERA DE MARTEL AL CIERRE DEL AÑO 2017.**

Se anexan a este informe los estados financieros de MARTEL CIA. LTDA Correspondientes al año 2017 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:

Los gastos se mantienen con respecto al año 2016.

Las ventas en dólares disminuyen paulatinamente hasta diciembre del 2017 lo que genera que una disminución en la liquides de MARTEL.

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 2017 anexado a éste informe indica una utilidad operacional de \$ **77,488.55**

**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, considerando la complicada situación económica que atraviesa el Ecuador, al respecto se han realizado las siguientes acciones:

Se asignó una cuota de ventas a cada vendedor según el mix de marcas que puedan conseguir por cada venta.

Se realizaron adecuaciones en las oficinas de Martel MATRIZ para un mejor desempeño del personal y optimizar el espacio físico, se cerró el punto de ventas de Karolina con el objetivo de optimizar gastos y de mantener bajo control al personal de ventas.

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

Se entregó las oficinas en arriendo en la ciudad de Cuenca con la finalidad de reducir gastos y se obtuvo una oficina más pequeña al 50% del valor anterior.

Se establece un método de control y seguimientos para ventas mediante el uso de indicadores y planes de acciones que permita a MARTEL medir el rendimiento del personal.

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

##### ***Ámbito Comercial***

Se invirtió en seminarios a clientes que permitieron conocer necesidades de los clientes, así como mantenerlos actualizados en las normas y buenas prácticas para los productos.

Se incorporan una nueva marca al portafolio de productos que ofrece MARTEL como es LEVELone con la línea de Equipos Activos, estratégicamente seleccionada ya que se espera conseguir un mercado importante al cual la empresa no podía atender por el factor del precio/calidad.

Se establecen reuniones de Comité De ventas mensualmente para tratar los indicadores de gestión programados y analizar los resultados para una toma de decisiones adecuadas y mejorar o incorporar estrategias de ventas adecuadas.

##### ***Ámbito Administrativo***

Se consolida el manejo del ERP SAPBusiness One por parte de Martel lo que nos permite tener información en tiempo real facilitando el análisis de indicadores, movimientos de productos y seguimiento del comportamiento de las ventas en la empresa.

Martel Cia Ltda en el mes de Julio fue utilizada para intentar ingresar al País un contenedor identificado con el BL SUDU27569A65WLYK procedente desde Panamá a través de la compañía de carga HAMBURG SUD que contenía productos que no corresponden a los que comercializa MARTEL CIA LTDA.

Este contenedor, cuyo aviso de llegada lo recibimos con fecha 11 de Julio del 2017, no fue aceptado por Martel puesto que la guía de nuestro proveedor no correspondía a la guía enviada por el embarcador HAMBURG SUD, a pesar de esto, alguien a quien no hemos podido identificar hasta el momento, aprovechándose del perfil aduanero que mantenía la empresa (AFOROS AUTOMATICOS), utilizando documentación adulterada que reposa en el ECUAPASS y sin autorización ni conocimiento de Martel continuó con el proceso de internación hasta cuando éste fue observado, aforado y luego catalogado como Contrabando.

Este acontecimiento afectó el perfil de importador de MARTEL y que lo mantenía por más de 20 años al igual que el proceso normal de ventas de productos importados, para el mes de octubre a raíz de este hecho, los tiempos de desaduanar se incrementó pasando de 3 semanas a un mes y medio aproximadamente debido a los estrictos controles por parte de la SENA generando desabastecimiento durante el último trimestre del año 2017.

Lamentablemente este hecho fue conocido por nuestros proveedores internacionales, que al medir el riesgo que tenía su marca de perder posicionamiento en el mercado ecuatoriano por la falta de stock, decidieron nombrar otros distribuidores incrementando así la competencia directa hacia nuestra compañía. La ser la primera vez que ocurre esta situación en los 25 años de existencia de MARTEL, no podemos pronosticar cuales podrían ser los posibles desenlaces y efectos en nuestros resultados, por lo cual recomiendo hacer un seguimiento exhaustivo de los resultados hasta el primer semestre del 2018 con el objeto de poder tomar decisiones de continuidad o no de la mi representada.



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