makrocel
TELECOMUNICACIONES

INFORME DE GERENCIA

EJERCICIO ECONOMICO 2017

Señores accionistas, de la compañía MAKROCEL, EDISON PATRICIO HARO ENCALADA propietario de nueve mil ochocientas cuatro participaciones de un dólar cada una y VERONICA CUMANDA FREILE FLORES, propietaria de ciento noventa y seis participaciones de un dólar cada una, me es grato presentar el siguiente informe detallado del ejercicio económico 2017.

MAKROCEL, es una empresa comercial, cuyo objeto social es la Distribución, Comercialización y Representación de Telefonia Celular, CLARO, fue creada como Compañía Limitada, mediante el Registro Mercantil con fecha 05 de febrero del 2001, y a partir de esa fecha se ha mantenido operativa con altos índices de crecimiento y una trayectoria que le ha permitido posicionarse en un mercado competitivo.

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS EJERCICIO ECONOMICO 2017.

- Se ha cumplido con la presentación de los Estados Financieros, de acuerdo a lo que establece la Norma Internacional de Información Financiera para pequeñas y medianas empresas (NIIF para las PYMES), presentados en moneda de dólares americanos, que es la moneda oficial del país.
- Todos los meses del ejercicio económico 2017, se han alcanzado las cuotas requeridas por la operadora en la venta del mix de productos de telefonía celular.
- Se apertura nuevos locales comerciales en importantes centros comerciales de la ciudad, como son: Centro Comercial Iñaquito, Quicentro Norte.
- Se cambio de imagen al local ubicado en la calle 18 de septiembre y Versalles esquina, que ha venido acompañando en toda la trayectoria de Makrocel, ya que fue el primer local que empezó con la empresa, durante todos estos años no se le ha cambiado de imagen, por lo que se hacía necesario dicho cambio.

INFORMACION EVENTOS RELEVANTES DEL EJERCICIO ECONOMICO 2017

Eventos relevantes que se pudo observar en el ejercicio 2017, se pueden mencionar los siguientes:

- En el ejercicio 2016, ya se empezó a ver la baja en los ingresos brutos de la empresa en un 16%; para el 2017, siendo este un año aún más difícil que el ejercicio anterior, la reducción en los ingresos brutos ya subió a un 20%.

Matriz: Amazonas N26-81 y la Pinta
Telf.: 2223 419 / 2223 420
www.makrocel.com
Quito - Ecuador

Claro

- Si bien en el informe anterior del ejercicio económico 2016, se tomó la decisión de bajar los gastos de la empresa, este alcanzo una baja del 9,50% para el 2017, es un porcentaje muy bajo.
- Se noto un crecimiento del 10% en la Plataforma de Proveedores de Multimarca.
- Se encuentra en trámite, el reclamo para la devolución de retenciones en el servicio de rentas internas de años anteriores.

SITUACION FINANCIERA AL CIERRE DEL EJERCICIO 2017 VS RESULTADOS EJERCICIO ANTERIOR 2016

INDICADORES DE LIQUIDEZ

CAPITAL DE TRABAJO, después de hacer una diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente, nos da un valor monetario de 187.639,86, es un indicativo del valor que le queda a la Compañía, esto representado en efectivo u otros pasivos corrientes, después de pagar todos sus pasivos de corto plazo, en caso de que tuvieran que ser cancelados de inmediato.

RAZON CORRIENTE, si dividimos el activo corriente sobre el pasivo corriente, nos da un resultado de 1,58, siendo mayor a uno indica que la empresa está en la capacidad de cumplir con todos sus compromisos a corto plazo.

PRUEBA ACIDA, realizando la fórmula de prueba acida, nos podemos dar cuenta que comparando los Activos Corrientes menos Inventarios sobre Pasivos Corrientes, nos da un resultado de 0,98, lo que nos indica que por cada dólar que se debe se tiene 0,98 centavos para pagar, por lo tanto se interpreta con este índice que la empresa en este ejercicio no se encuentra en condiciones de pagar en su totalidad sus pasivos a corto plazo sin vender su inventario para cumplir dichas obligaciones.

INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

APALANCAMIENTO TOTAL, la participación del pasivo total con respecto al patrimonio de la empresa es 0,92, el índice esta debajo de 1, lo cual indica el grado de compromiso que tienen los accionistas frente a los acreedores y el riesgo que de cada uno de financiar las operaciones de la empresa.

APALANCAMIENTO FINANCIERO TOTAL, es igual a cero, es decir no tenemos un apalancamiento financiero, no existen deudas, lo que, si hay que tomar en cuenta es las garantías extendidas por el banco de la pichincha a favor de Conecel, para obtener crédito en la mercadería, estas garantías tenemos que renovar cada año, esto se cruza contra la hipoteca del bien que adquirió la Compañía.

makrocel
TELECOMUNICACIONES

INDICADORES DE RENTABILIDAD

MARGEN BRUTO, es el indicador que define la utilidad bruta sobre las ventas totales, siendo el resultado positivo de -0,07, teniendo en cuenta que el margen de operación que la empresa mantiene es positivo, sin embargo afecta toda la estructura creada para dicha operación, la cual asciende a valores muy altos en gastos, se debe hacer una total reestructuración, especialmente en el rubro mas alto que es de personal, para así poder hacerle eficiente a la empresa, caso *contrario se entraría en riesgo*, por cuanto se estaria perdiendo dinero en el largo plazo, en cada una de sus ventas.

MARGEN OPERACIONAL, la utilidad sobre los ingresos operacionales, nos da un porcentaje de, - 0,06; el resultado es negativo, lo que quiere decir que tenemos una perdida, a pesar de tener un margen de operación positivo, nos afecta los costos y gastos.

Como conclusión del análisis histórico con el 2017, existen resultados que no son tan alentadores para este 2018, viendo el factor externo del país, también la empresa se ve afectada, por lo tanto, se deben empezar a tomar medidas urgentes para *que la empresa siga* manteniéndose como un negocio en marcha.

RECOMENDACIONES PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONOMICO

- Para inicios del 2018, reducir entre otros el costo más alto de la compañía que es la nómina a lo mínimo posible, al reducirse las ventas, hay menos funciones que la gente tiene, por lo tanto, se tiene que redistribuir dichas funciones. Esto también va a reducir otros costos de operación.
- Buscar nuevas estrategias de ventas para la comercialización de los productos.
- Bajar los días de crédito en mercadería a los subdistribuidores.
- Buscar nuevas formas de contratación para vendedores, aplicando las normativas legales, puede ser una alternativa la contratación a jornada parcial.
- Hacer compras de inventarios en forma diaria para si no afectar al flujo de efectivo de la empresa.
- Buscar concesionar los locales de centros comerciales, los cuales sus costos son altos y está afectando en los gastos altos que genera la empresa.

ING.VERONICA FREILE FLORES

REPRESENTANTE LEGAL

Matriz: Amazonas N26-81 y la Pinta
Telf.: 2223 419 / 2223 420
www.makrocel.com
Quito - Ecuador

Claro