

## INFORME DE GERENTE

### A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE COMPUTING & COMMUNICATION SOLUTION CCS S. A.

En calidad de Gerente de COMPUTING & COMMUNICATION SOLUTION CCS S. A., y con la finalidad de dar cumplimiento a lo dispuesto en los Estatutos Sociales, presento a los señores socios el informe correspondiente al ejercicio económico del año 2012.

### ANÁLISIS DEL BALANCE DE RESULTADOS

**INGRESOS:** Los ingresos provienen de los siguientes rubros:

INGRESOS	VALOR	%
POR VENTA DE EQUIPOS CONECEL CLARO	678.849,94	88,00
COMISIÓN POR TIEMPO AIRE (RECARGAS Y TARJETAS)	92.570,45	12,00
	771.420,39	100,00

COSTO DE VENTAS	VALOR	%
EQUIPO CONECEL CLARO	673.953,07	100,00
	673.953,07	100,00

Como se puede apreciar de los cuadros que anteceden, se ha generado ingresos por USD 771.420,39 con un costo de ventas de USD 673.953,07, lo cual arroja una utilidad bruta de USD 97.467,32.

En el año 2012 el ingreso más representativo corresponde a la venta de equipo que comercializa la operadora CONECEL, con el 88,0% del total. El costo de Ventas no está discriminado por actividad, no obstante en este se incluyen el valor de los equipos y las comisiones a los vendedores que, en definitiva, incrementa el costo de los equipos.

### GASTOS ADMINISTRATIVOS

GASTOS ADMINISTRATIVOS	VALOR	%
EN RELACIÓN DE DEPENDENCIA	52.272,29	54,17
HONORARIOS PROFESIONALES	10.720,30	11,11
MANTENIMIENTOS	2.450,33	2,54
ARRIENDOS	3.840,57	3,98
SERVICIOS PÚBLICOS	15.468,20	16,03
SEGUROS	52,10	0,05
DEPRECIACIÓN	11.690,50	12,12
	96.494,29	100,00

La utilidad bruta que es de \$ 97.467,32 ha permitido cubrir los gastos administrativos que, conforme está expuesto en el cuadro que antecede, alcanzan la suma de \$ 96.494,29.

DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES	VALOR
UTILIDAD DEL EJERCICIO	973,03
(-) 15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	145,95
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	827,08
(-) IMPUESTO CAUSADO (22%)	181,96
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	645,12

## RENTABILIDAD

Si bien el resultado de este ejercicio económico es muy bajo, comparado con el año anterior, en el que se tuvo una pérdida significativa, puede decirse que es alentador y que permite presagiar un futuro mejor para nuestra empresa; toda vez que las expectativas de nuevos productos en la operadora CONECEL son muy prometedoras.

Respecto del impuesto a la renta, es menester indicar que, conforme está normado, el valor a pagar no es que está establecido en el cuadro que antecede, puesto que es menor al impuesto mínimo que corresponde al anticipo del impuesto a la renta a pagarse en el año 2011, establecido en la declaración del impuesto a la renta del año 2010, que alcanza la suma de \$ 7.034,61, importe que ha sido compensado con las retenciones que le han realizado a la compañía durante el año 2011.

Estimo que en esta parte es necesario informar que, debido a las características especiales de nuestra línea de negocio, la empresa realiza desembolsos a favor de la operadora CONECEL, con los cuales le garantizamos, a esta empresa, que el valor del tiempo aire que colocamos, por su cuenta, a subdistribuidores y minoristas le será pagado. La manera en la que nosotros recuperamos estos desembolsos, es a través de las facturas que emitimos a los subdistribuidores y minoristas, a los cuales les facturamos en concepto de reembolso de los valores cancelados, por ellos, a CONECEL, más una comisión por esta operación. En este ejercicio los desembolsos alcanzaron la suma de USD 4'829.634,56 y los reembolsos igual cantidad de dinero; debiendo indicarse que la recuperación es inmediata, el mismo día.

## ANÁLISIS DEL BALANCE GENERAL

Este análisis será comparativo con las cifras de los años 2011 y 2012; para cuyo efecto las detallo en el cuadro que expongo a continuación:

## ACTIVOS

ACTIVOS	2011	2012	%
ACTIVO CORRIENTE	549,540.83	470,848.87	0.77
ACTIVO FIJO	150,312.52	142,119.02	0.23
<b>TOTALES</b>	<b>699,853.35</b>	<b>612,967.89</b>	<b>1.00</b>

Se observa que el activo total del año 2012, en comparación con el saldo del año 2011, ha sufrido una disminución del 12.41%; siendo el rubro que más disminución ha tenido el Activo Corriente; no obstante esta variación se debe a que el año se ha cerrado con un menor inventario de mercadería para la venta (USD 453.349,60, USD 325.642,34 respectivamente), lo cual ha permitido liberar recursos para utilizarlos en la disminución de pasivos, como más adelante se demostrará. En cuanto al Activo Fijo, se puede apreciar la variación se debe, principalmente, a la depreciación acumulada.

En porcentajes, se puede apreciar que el Activo Corriente es el más representativo de este segmento del Balance.

## PASIVOS

PASIVOS	2011	2012	%
PASIVO CORRIENTE	293,127.15	391,362.35	0.69
PASIVO NO CORRIENTE	364,724.07	178,776.33	0.31
<b>TOTALES</b>	<b>657,851.22</b>	<b>570,138.68</b>	<b>1.00</b>

En forma similar a lo sucedido con el Activo Corriente, del cuadro que antecede se puede advertir que el Pasivo Corriente también tiene una disminución; y esto se debe a que con recursos liberados de la disminución del Inventario, se ha cancelado pasivo corriente. En este cuadro se puede apreciar que el pasivo corriente ha aumentado en tanto que el pasivo no corriente ha disminuido, lo cual se debe a que se ha reclasificado pasivos no corrientes a pasivos corrientes.

En cuanto a porcentajes, el pasivo corriente es el de mayor proporción en este segmento del Balance General.

## PATRIMONIO

PATRIMONIO	2011	2012
CAPITAL SOCIAL	4,000.00	4,000.00
UTILIDADES NO DIST. EJ. ANTERIORES	952.11	952.11
RESULTADOS ACUMULADOS PROVENIENTES DE LA APLICACIÓN POR PRIMERA VEZ DE LAS NIFF	75,223.87	75,223.87

PÉRDIDA EJERCICIO 2011	-38,173.85	-38,173.85
UTILIDAD DEL EJERCICIO	0.00	827.08
<b>TOTALES</b>	<b>42,002.13</b>	<b>42,829.21</b>

Como se puede advertir, a pesar de que en el balance se registra la pérdida sufrida el año 2011, el segmento se presenta con saldo positivo debido a que se tiene un superávit por la revalorización del Activo no Corriente Edificio.

#### **CONCLUSIONES:**

Si bien las operaciones dejan un margen de utilidad bastante ínfimo, debe señalarse que, en comparación con el resultado del 2011 el obtenido este año es alentador, puesto que los ingresos generados han permitido cubrir todos los costos y gastos y, además, dejaron una utilidad. Cabe indicar que ha buenas expectativas para el año 2013, basadas en que la operadora CONECEL va a sacar al mercado nuevos productos que, por lo atractivos, se puede anticipar que dejarán buenos réditos.

Se mantiene en trámite un reclamo al Servicio de Rentas Internas a fin de que los anticipos determinados en los ejercicios económicos del 2010 y 2011, que debían ser cancelados en los años 2011 y 2012 respectivamente, y que no han sido pagados por cuanto se encuentran indebidamente calculados y determinados, toda vez que en estos ejercicios se está considerando como gastos los valores que la Compañía cancela a CONECEL por el tiempo aire que esta operadora vende, a través de CELLCOM; y, así mismo, se ha considerado como ingreso los valores que la compañía factura a los subdistribuidores, sean estos mayoristas o minoristas, por el referido tiempo aire; siendo que estos pagos y cobros no constituyen ni gastos ni ingresos sino desembolsos y reembolsos, puesto que el tiempo aire no es mercadería que pueda ser transferida a los diferentes canales de distribución sino que, es un servicio que la operadora CONECEL brinda directamente al usuario final, el cual es el que utiliza el tiempo aire. Se debe señalar que las expectativas de que el reclamo sea resuelto favorablemente son prometedoras; mientras tanto, en el Servicio de Rentas Internas constamos con deudas firmas por estos anticipos.

#### **RECOMENDACIONES**

En general la recomendación prioritaria respecto a la recuperación económica de la empresa debe basarse en obtener negociación con su proveedor principal Claro, con proyectos mas rentables y de retorno en menor tiempo para capitalizar y poder maximizar la utilización de la infraestructura comercial vigente.

Reestructurar las funciones de los jefes comerciales de manera que fijen sus resultados mensuales en productos atractivos en corto plazo.

Contratar personal con experiencia en la rama para que empujen a la compañía a un crecimiento planificado y mejore la relación de inversión y retorno.

Xavier E Delgado M.

