



Consultores Matemáticos Asociados Macromath Cía. Ltda.
Quito, 8 de Mayo del 2.017

**INFORME DE GERENCIA DE CONSULTORES MATEMATICOS
ASOCIADOS MACROMATH CIA.LTDA. QUE CORRESPONDE AL
EJERCICIO 2016**

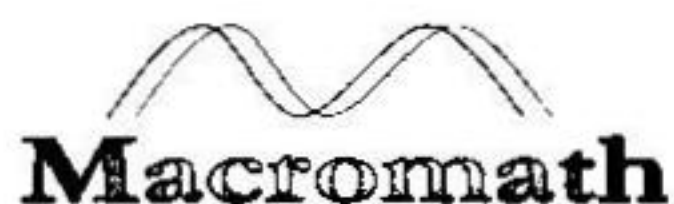
Señor Gerente General:

De mis consideraciones:

El presente documento tiene el propósito de dar a conocer los resultados de la gestión administrativa, técnica y expectativas de la empresa Consultores Matemáticos Asociados Macromath Cía. Ltda., domiciliada en esta ciudad, de acuerdo con el siguiente detalle:

1. Cumplimiento de los objetivos previstos para el ejercicio económico 2016

Los objetivos previstos para el ejercicio 2016, en cuanto al incremento del número de clientes no se ha cumplido como lo refleja el volumen de ventas; las causas que han incidido en este desfase obedecen a factores como el excesivo número de empresas, que ofertan el mismo tipo de servicios actuariales de consultoría; se advierte que hace 5 años, la demanda del mercado se repartía entre 6 empresas, ahora, entre 13; otro factor, ha sido la centralización en el BIESS de la supervisión y auditoria de los Fondos Previsionales que recurrían a estos servicios especializados. También cabe mencionar que la demanda de estos servicios por parte de la empresa privada es cíclica: alta en los tres meses anteriores al cierre de los estados financieros y



significativamente baja en los meses siguientes, no así los costos administrativos que tienen que adaptarse a la economía del país.

2. Cumplimiento de las resoluciones de la Junta General y Directorio

Se mantiene la implementación contable de la NIIF para Pymes, con el apoyo técnico de la profesional especializada en la materia lo que ha permitido, en forma exitosa, la aplicación y seguimiento de tal Normativa en concordancia con las disposiciones de la Superintendencia de Compañías.

La modernización de la infraestructura informática, se ha llevado a cabo en forma muy parcial ya que los equipos han respondido a las exigencias de trabajo operacional y han prolongado su vida útil sin menoscabo de la calidad y volumen procesado.

Se ha mantenido la captación de clientes recurrentes por el efecto "recomendación" de otros clientes y por la necesidad de las Empresas para cumplir con las exigencias de la implementación de las NIIFs.

3. Cumplimiento de las obligaciones administrativas, laborales y legales:

La marcha administrativa ha sido normal con la preparación de los estados financieros mensuales, la declaración oportuna de las obligaciones con el SRI, órganos de control, aportaciones al IESS y demás obligaciones laborales como indica el Código de Trabajo.

4. Análisis de los Estados Financieros del 2016 comparados con los del 2.015

Comparados los ingresos del ejercicio 2016, con los del 2.015, se advierte un desmejoramiento en el volumen de ventas al descender de US 60.860,00 a US 46.555,00 fundamentalmente por los motivos señalados en el punto 1. Los gastos que en el



ejercicio 2015 alcanzan US 50.362.08, a Diciembre 2016 se ubican en US 35.698,97, que se justifica por la supresión de un puesto de trabajo con sus obligaciones colaterales; lo cual no ha impedido se satisfagan, las obligaciones del personal activo y exigencias de los órganos de control, SRI, Superintendencias de Compañías, de Bancos y Seguros y el IESS.

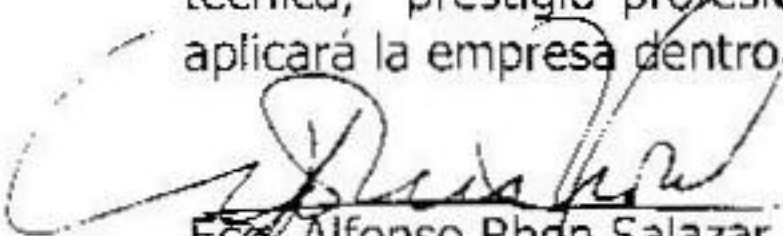
Las Utilidades netas del Ejercicio 2016 llegan a US 10.856,03 mientras en el ejercicio 2015 fueron US 11.536,33; el 15% de participación de los trabajadores sobre las utilidades es US 1.628,40 y el Impuesto a la Renta causado US 2.030,08 quedando un saldo de US 7.197,55 como utilidad neta del ejercicio, que incrementa la Cuenta Utilidades no Distribuidas.

5. Destino de las utilidades

Las ganancias acumuladas a diciembre del 2.016 ascienden a US 24.900,06, incluida la ganancia neta del ejercicio, que se destinará a mantenimiento, reparaciones, inversiones de corto plazo y gastos no previstos.

6. Recomendaciones a la Junta General

Frente a la debilidad de la demanda, comentada en el numeral 1 del presente informe, la recomendación más genuina estaría encaminada a procurar sostener la cartera de clientes tradicionales los cuales, se ha observado, se convierten en los principales promotores de estos servicios con base a honradez técnica, prestigio profesional y tarifas equitativas que aplica y aplicará la empresa dentro de sus políticas.



Eco. Alfonso Rhon Salazar
Gerente General