## I NATURALEZA DE LA ENTIDAD

1. Operaciones - TELCODATA S.A. es una empresa privada con sede principal en Guayaquil que se dedica principalmente a la venta al por mayor de computadoras y equipos periféricos para pequeñas y grandes empresas. De entre los cuales está dedicado a la venta de centrales telefónicas y telefonía IP, además de una amplia gama de sistemas de seguridad, incluyendo instalaciones de redes con profesionales capacitados en cualquier área de sistemas computacionales.

Actualmente Telcodata forma parte del grupo Telconet estableciendo una alianza estratégica para garantizar la innovación y la vanguardia de los equipos y respaldo de los proyectos presentados, estableciendo soluciones tecnológicas para se faciliten las gestiones de estas, aumentando la productividad de las empresas en todas sus áreas tanto interna como externamente.

1. Propiedad y Gobierno – La compañía es de propiedad privada siendo sus principales Accionistas: Marion Tomislav Topic Granados (99%) y su Hermana: Maria Ljubica Topic Granados (1%). Los administradores de la empresa son: Marion Tomislav Topic Granados como Presidente Ejecutivo y Javier Alfredo Galarza Benítez como principal administrador y Gerente General de la empresa. No existe Directorio.
2. Estructura y Financiamiento – Servicios Telcodata S.A. fue constituida en el año 1979 y no tiene trabajadores en relación de dependencia.

La estructura de financiamiento de la compañía es de 71% mediante el patrimonio de los Accionistas. La empresa no mantiene endeudamiento importante con instituciones financieras.

1. Políticas Contables Importantes – Los ingresos por ventas de inventarios se reconocen cuando son facturados y los equipos son entregados al cliente. Los ingresos por prestación de servicios son delegados a una segunda empresa asociada para la elaboración del trabajo y estos son facturados en base a lo facturado por la empresa asociada.

La provisión para cuentas incobrables generalmente es baja o no existe pues los clientes de Telcodata son corporaciones, multinacionales y empresas grandes, principalmente Telconet S.A., compañía relacionada.

## II FACTORES DE LA INDUSTRIA, REGULACIONES Y OTROS FACTORES EXTERNOS

1. Principales clientes – En el presente año 2019, Servicios Telcodata S.A. ha realizado un total en ventas de US$ 565mil, distribuidos de la siguiente manera:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| CLIENTES LOCALES | $189.984 | 34% |
| TELCONET | $78.620 | 14% |
| TELSOTERRA S.A. | $4.870 | 1% |
| CLIENTES CONTADO | $291.525 | 52% |

Como puede observarse, la compañía al ser dedicada a la venta de equipos mayormente las ventas incurridas son realizadas a empresas que se pueden permitir realizar compras de contado con el 52% de las ventas netas dándole a la empresa un flujo constante de dinero, otro 34% a empresas pequeñas de forma diversificada y teniendo como principal cliente a Telconet con el 14% de sus ventas netas y a Telsoterra S.A. con el 1%, teniendo en cuenta que estas dos empresas son empresas asociadas al grupo Telconet en al cual Telcodata forma parte.

Gracias a que la empresa tiene una cartera amplia de clientes se logro obtener solo en este año una ganancia de US$ 63mil, logrando así compensar las perdidas acumuladas años anteriores que son de aproximadamente de US$ 122mil, aunque no logra una total recuperación forma parte de un avance significativo para los próximos años.

1. Principales proveedores – Debido a que Telcodata S.A. se dedica mayormente a la venta de equipos de vanguardia, estos deben ser importados desde Estados Unidos, aunque Telcodata Ecuador ya no forma parte de la Multinacional Telcodata aún mantienen fuertes lazos comerciales, proveyendo de equipos a la empresa por un total de US$ 23mil, siendo Telcodata USA., el principal proveedor.

Además, se debe mencionar que para todo el 2019 Servicios Telcodata ha trabajado con el inventario interno que ha mantenido y un inventario en trámite de desaduanizar por un monto de US$ 81mil.

1. Entorno competitivo – Debido a la participación de la tecnología tiene mucho impacto en cada empresa este mercado se encuentra sobre explotado con la abundancia de empresas que se dedican a brindar servicios similares a los que ofrece Telcodata por lo que la compañía considera como sus principales competidores a Service Bussiness & Project Corp S.B.P, Servicios 3.Q. S.A. Sinort S.A, Memocenter S.A, Silec S.A., Viacompu S.A., entre muchas otras empresas no mencionadas.
2. Desarrollos Tecnológicos – No se tienen datos en este apartado.
3. Marco de referencia de Información Financiera – TELCODATA S.A. es una empresa mediana y aplica NIIF para PYMES desde el año 2015. El informe de auditoría utiliza este marco de referencia.
4. Nuevas Normas y Regulaciones de Información Financiera – No existen cambios en las NIIF para PYMES y se mantienen las que fueran emitidas por IAASB en el año 2015. Tampoco identificamos regulaciones contables nuevas que haya emitido la Superintendencia de Compañías o el SRI, que afecten el reporte de la información financiera. Desde el año 2019 se aumentó la tarifa de impuesto a la renta corporativo al 25% (antes 22%) y se mantiene sin cambios.

A pesar de lo mencionado, la normativa tributaria se modifica todos los años por parte del Gobierno, generalmente a efectos de aumentar la recaudación para financiar el déficit fiscal del País. Estaremos atentos a la aprobación de nuevas regulaciones tributarias que se emitan hasta fin del 2019, y que puedan tener afectación a la Compañía.

1. Condiciones económicas generales – La economía ecuatoriana se ha estancado o ha tenido poco crecimiento en los últimos años: 0.1% crecimiento del PIB en 2015, -1.2% en 2016, 2.4% en 2017, 1.1% en 2018 y para el 2019 se proyecta -0.5%; con una alta dependencia de las exportaciones de petróleo y del precio del mismo en el mercado internacional: US$41 promedio del 2015 al 2017 y US$60 promedio en el 2018.

El gasto público ha venido creciendo en base a endeudamiento externo, el cual ha subido de US$20,084 millones en 2015 (20% del PIB) a US$35,541 millones en 2018 (33% del PIB) y se prevé que continúe creciendo en el 2019.

Al encontrarse dolarizada la economía no es factible emitir moneda para financiar los déficits públicos y la productividad del sector privado no crece lo suficiente para compensar el menor precio del petróleo. Los precios en dólares se mantienen constantes e incluso se reducen debido a la competencia y por el efecto de promociones y bonificaciones (descuentos) para mantener o incrementar las ventas. La inflación promedio de los tres últimos años es 1.7% (2016), 0.4% (2017) y -0.2% (2018), con una estimación de 0.6% para el 2019.

El nicho de mercado de Telcodata consiste principalmente de grandes empresas y multinacionales que, si bien son afectadas por el desempeño de la economía, generalmente mantienen o crecen ligeramente en sus ventas mediante lanzamiento de nuevos productos, inversión publicitaria, promociones, etc.

**III OBJETIVOS, ESTRATEGIAS Y RIESGOS DEL NEGOCIO**

TELCODATA S.A., al igual que la mayoría de las PYMES, no tiene planes o procesos formales para identificar los riesgos del negocio y tampoco se preparan presupuestos o proyecciones financieras. A pesar de esta falta de documentación, según las conversaciones mantenidas con la Presidencia y como resultado de nuestra observación, destacamos:

* Impulsar campañas de Marketing Digital, para fomentar la diversificación de cartera de clientes.
* La creación de una pagina web para facilitar el E-Commerce y poder llegar a los mercados de las empresas pequeñas dando a conocer así los productos y servicios que la empresa puede brindar.
* Recuperarse de las pérdidas de años pasados y lograr, en el 2019, llegar por lo menos al punto de equilibrio.
* Crear un inventario robusto para mantener el abastecimiento y poder suplir las necesidades inmediatas de los clientes y evitar mantener inventario estacionado en aduana debido a los largos periodos de tiempo que se necesita para desaduanizar la mercadería.
* Pese a que la economía del país se estime que no crezca para el 2019, el mercado de la tecnología nunca deja de decrecer por lo que invertir en nuevas tecnologías y darlas a conocer de manera inmediata puede mejorar los resultados integrales de Telcodata S.A.
* Debido a las condiciones del mercado, el crecimiento de Telcodata a efectos de recuperarse de las pérdidas acumuladas requerirá más financiamiento, ya sea de parte de los Accionistas o con Bancos y, estos últimos, pudieran no estar dispuesto a conceder préstamos en vista de los malos resultados de los últimos años. La posible falta de capital de trabajo se constituye en un riesgo del negocio.

**IV MEDICION Y REVISION DEL DESEMPENO FINANCIERO**

Al igual que otras PYMES, Servicios Telcodata S.A. no tiene procesos formales, sin embargo, la Administración confía en ciertos indicadores clave que revisa continuamente:

1. El Contador prepara mensualmente un paquete de información financiera que complementa los escasos reportes que surgen del sistema contable. Este paquete de información contiene información como: Ventas por cliente y estadística de los últimos años, estado de antigüedad de cartera y de cuentas por pagar a proveedores, movimiento del patrimonio y de los activos fijos, estados de resultados mensuales comparativos de enero a la fecha y acumulados del año presente vs. el año anterior, etc.
2. Monitoreo a la calidad de los equipos comercializados así reducir el impacto de productos que puedan ser devueltos por daños de fabrica u ocasionados por el trasporte o el bodegaje.
3. El costo de la nómina, que es el más importante, es fijo y fácil de controlar pues no hay incrementos salariales ni de trabajadores.
4. Realizar controles de calidad sobre los servicios que Telcodata contrata para la realización de las instalaciones y así evitar imperfecciones en los trabajos realizados.

Preparado por: Carlos G. Almeida (Socio)

Fecha: