



*Lomas de Cumbayá No. 68 Telefax: 2042429
Quito - Ecuador*

INFORME ANUAL DE GESTION

PlannerEvents S.A.

2008

PREPARADO POR: GERENCIA GENERAL



*Lomas de Cumbayá No. 68 Telefax: 2042429
Quito - Ecuador*

INDICE

INFORME GESTIÓN TELECSA	1
1. ANTECEDENTES	2
2. SITUACION DE LA EMPRESA AL 2008	3
3. PLANIFICACION	4
4. GESTION ACTUAL:.....	5
4.1. Gestión Comercial	5
5. SITUACION LEGAL	6
6. CONCLUSIONES.....	6
9. RECOMENDACIONES	6



Lomas de Cumbayá No. 68 Telefax: 2042429
Quito - Ecuador

INFORME GESTIÓN TELECSA

1. ANTECEDENTES

La empresa PLANNEREVENTS S.A. afrontó una complicada situación administrativa en vista que sus representantes fueron cambiados de manera acelerada y este cambio de visión y gestión implementada por diversos actores dejó a la empresa en una situación de inactividad y de incumplimientos de procesos y proyectos que eran muy ambiciosos, y determinantes para alcanzar los resultados esperados por el 2008.

Sin embargo los accionistas, que tuvieron que asumir mayoritariamente la operación administrativa y comercial, trataron dentro de lo posible de ejecutar los planes comerciales especialmente para tratar de salvar la imagen de servicio, y cosechar los frutos de la gestión comercial que se había emprendido, y en la cual se puso recursos y esfuerzos muy significativos.

Por otro lado se armó una oficina formal de la empresa, se invirtió en bienes y activos para acoger a los clientes, y formalizar la operación de manera sostenida y con proyección a futuro.

PlannerEvents se enfocó durante el año 2008 a la prestación de servicios profesionales de asesoría, análisis y recomendaciones a sus clientes. Se hizo de una cartera importante de negocio en la cual hubiera podido consolidarse la gestión futura, lamentablemente los intereses profesionales personales de los accionistas los distrajo de la gestión, lo cual coincidió con negativo entorno económico del país, no amigable para emprender negocios e iniciativas, lo cual impidió el cumplimiento de los objetivos proyectados.

Los últimos meses del año 2008, el anterior Gerente prácticamente abandonó la empresa la Junta de Accionistas debió delegarme la administración de manera urgente; y ante la eminencia de incumplir contratos y compromisos pre adquiridos.

2. SITUACION DE LA EMPRESA A DICIEMBRE DEL 2008

PlannerEvents S.A., como empresa de servicios personalizados y profesionales ha contribuido a mejorar su aceptación en un reducido y selecto mercado de clientes, esto se ha dado en gran medida por la reputación profesional de los colaboradores que se incorporaron a la empresa por el año 2008. Esta situación le reportó a la empresa beneficios cualitativos y cuantitativos.

En el ámbito de **Resultados Financieros**, (NOMBRE EMPRESA) ha mostrado una tendencia de de crecimiento y mejores índices que los obtenidos en la gestión del año 2007, así presentamos resultados de balances al 2008:



Lomas de Cumbayá No. 68 Telefax: 2042429
Quito - Ecuador

BALANCE GENERAL DE LA EMPRESA

DESCRIPCION CUENTA	SUBTOTALES	TOTALES
Activo		5.023,13
Pasivos		3.302,28
Patrimonio		1.720,85
Utilidad-Perdida Ejercicio	1.150,85	

HALLAZGOS:

Todos los factores críticos encontrados en la empresa, problemática y situaciones anómalas que hemos detectado han generado que las decisiones de la nueva administración estén encaminadas a un periodo de para institucional para el año 2009, hasta que se pueda reorganizar la orientación comercial y administrativa de la empresa

3. PLANIFICACION

Para la gestión del 2009 se tiene previsto los siguientes pilares estratégicos:

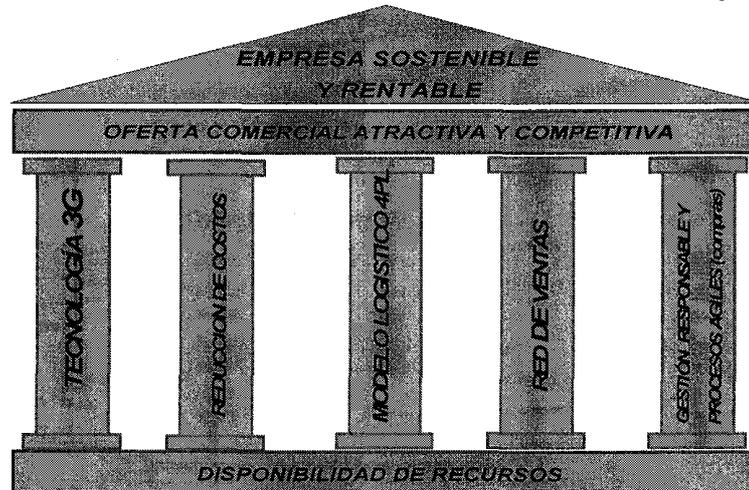
Pilar Financiero: Orientado a la reducción de costos en costos administrativos, contracción logística de oficinas, eliminar el pago de comisiones, ninguna inversión en activos.

Pilar Estratégico: Reestructuración del cartera de clientes, oferta comercial única, segmentación del mercado y mejoramiento de la oferta de servicios profesionales e iniciativas en materia ambiental y de capacitación.

Pilar Humano: Fortalecimiento del equipo gerencial humano con asignación de recursos operativos solamente incorporados por cada contrato y proyecto en firme.



Lomas de Cumbayá No. 68 Telefax: 2042429
Quito - Ecuador



4. GESTION ACTUAL:

Mi gestión se sitúa operativamente desde agosto del 2008, fecha en la que el anterior administrador abandonó los compromisos con la empresa, y la Junta General me encargó en calidad de Gerente Financiero, tomar el control total de la empresa y atender a los clientes, hasta el cierre cabal de todos los servicios profesionales y obligaciones que se habían contraído con la empresa, en especial con la Cemento Chimborazo y OTECEL S.A.

No se realizó el cambio formal de representante legal en vista las implicaciones jurídicas y de credibilidad de la empresa, ya que había comparecido a los contratos y reuniones de trabajo y seguimiento el administrador anterior, quien adicionalmente tomó nuevos contratos a título personal, y los accionistas resolvieron no perjudicar su nombre.

Mientras se realizan estos ajustes la empresa ha considerado de vital importancia reducir costos, y cumplir obligaciones financieras, tributarias, contables y societarias.

4.1. Gestión Comercial

Desde el punto de vista comercial se tiene previsto concluir exitosamente las obligaciones contraídas con anterioridad. Encaminar nuevos productos de servicios, encaminados en el ámbito alimenticio en vista de que el margen de utilidad en ese negocio es más grande.

Por otro lado se ha iniciado un proceso tendiente a eliminar costos fijos asociados a sueldos o comisiones. Por cada servicio o contrato perfectamente celebrado se contratara bajo modalidad de relación civil de prestación de servicios profesionales, por cada contrato.



*Lomas de Cumbayá No. 68 Telefax: 2042429
Quito - Ecuador*

Se está construyendo una base de datos de clientes para nuevos proyectos comerciales, así como el análisis de alianzas comerciales en el ámbito de los alimentos o de ventas de tecnológica y promocionales, con otras personas o empresas que acrediten experiencia previa en esos mercados.

5. SITUACION LEGAL

Los últimos meses ha habido un largo proceso legal para poner al día todos sus libros sociales, formalizar nombramientos que aseguren la adecuada representación legal; así como el cumplimiento de obligaciones de índole contable, tributaria, normativa, societaria y contractual.

Se ha realizado el seguimiento de cada uno de los contratos de servicios suscritos procurando cederlos a terceros, o suscribir en los casos posibles las actas de finiquito correspondientes.

Adicionalmente se han finiquitado los contratos de arriendo, y se cambiado de representación legal de la empresa.

6. CONCLUSIONES

La gestión realizada hasta diciembre del 2008 en la empresa PLANNEREVENTS evidencia, pese a todos los problemas internos de gestión, una mejora del estado de la empresa frente al año anterior 2007, que incluso generó una utilidad para la empresa, más una importante cartera de clientes, los cuales tienen una percepción positiva del servicio recibido.

7. RECOMENDACIONES

Para el próximo periodo fiscal se aspira a iniciar nuevos negocios, en áreas más rentables, en las cuales se pueda aplicar un esquema financiero, administrativo y operacional que permita potenciar a la empresa; así como la toma de acciones orientadas a corregir los principales problemas encontrados a la fecha en que esta administración asumió la empresa. Se evidencia un mayor control en todos los aspectos, lo que se refleja en la reducción en los promedios mensuales de gastos.

Atentamente,

Fausto León R.

GERENTE GENERAL