

CONESTACOMU COMUNICACIONES S.A. N U M M A

En mi calidad de Gerente y Representante Legal de CONESTACOMU COMUNICACIONES S.A., pongo a su disposición las siguientes notas explicativas a los estados financieros del año 2016; considerando prioritariamente que, "el objetivo de los estados financieros de una pequeña o mediana entidad (PYMES), es proporcionar información sobre la **situación financiera**" el **"rendimiento"** y los **"flujos de efectivo"** de la entidad, que sean útiles para la toma de decisiones económicas de una amplia gama de usuarios que no están en condiciones de exigir informes a la medida de sus necesidades específicas de información".

"Las notas a los estados financieros contienen información adicional a la presentada en los estado de situación financiera, estado de resultados integral, estado de cambios en el patrimonio y estado de flujos de efectivo. Las notas proporcionan descripciones narrativas o desagregaciones de partidas presentadas en esos estados, e información sobre partidas que no cumplen las condiciones para ser reconocidas con ellos".

1.- Debo dar inicio confirmando que los estados financieros cumplen la aplicación de NIIF's para PYMES

2.- Entre las políticas contables significativas, registramos:

a).- La valoración de los créditos concedidos a clientes conllevan la política empresarial de 60 días máximos de retorno del valor entregado.

b).- En cuanto a los valores por cancelar, estos disminuirán durante el transcurso del primer semestre 2016; y, para las entidades financieras, el tratamiento será similar en cuanto a la parte proporcional del pasivo corriente.

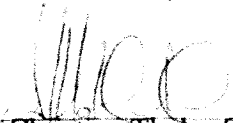
c).- El aporte social se mantiene en \$800 USD, sin interés al momento por incrementarlo de alguna manera.

d).- Las utilidades no distribuidas, de años anteriores, para accionistas, se mantendrán en libros sociales hasta nueva disposición, ya que al momento, son consideradas para solventar las pérdidas sufridas este año 2016, así como también aprovechamos que los socios no requieren de las mismas, pero si en un futuro no lejano.

e).- Las ventas, fundamentados en la calidad del servicio otorgado, darán un giro conveniente para dar cabida a nuevas líneas de servicio, ya que así lo requiere el mercado y sus demandas constantes.

g).- Los gastos y costos de ventas mantienen la línea suficiente y necesaria para no quebrantar el nivel óptimo de equilibrio, y aseguramos así la rentabilidad y contribución por línea de servicio vendido.

Atentamente,



Christian Thobo-Carlsen.

GERENTE

Quito, Marzo 28 de 2017.

Av. Eugenio Espejo N.2410 y Rincon del Valle.

Centro Comercial Plaza del Rancho Local P-28

Telf: 593 2 3945719