

INFORME DE GERENCIA PERIODO ENERO – DICIEMBRE 2017

Señores

Accionistas

PROYECTOS INTEGRACION PANCHI&TOLEDO HOLLYTCOM S.A.

Presente.-

Señores Accionistas:

Con el objeto de cumplir expresas disposiciones de la ley de compañías y de los estatutos de la empresa, tengo el agrado de poner en su conocimiento el informe de mi gestión como Gerente General de la Compañía PROYECTOS INTEGRACION PANCHI&TOLEDO HOLLYTCOM S.A., por el periodo cerrado al 31 de Diciembre del 2017.

a) Cumplimiento de Objetivos

En cuanto a ventas y/o ingresos se refiere, la actividad que la compañía desarrolla es la contratación de obras para la construcción y funcionamiento de torres como punto de señal de internet, depende de la obra y de factores como distancia y accesibilidad que faciliten la construcción y mantenimiento de la misma para poder determinar el tiempo del contrato; en función a lo antes expuesto, lo que puedo indicar es que la terminación de la obra pueden tardar un par de meses en su ejecución.

En el año 2017 la empresa reporta ingresos menores en los meses de marzo, abril, mayo y agosto que corresponden a mantenimientos de obras antes realizadas, en los meses de julio, octubre, noviembre y diciembre reporta ingresos significativos que reflejan las nuevas contrataciones obtenidas, es por ello la diferencia reportada en los valores facturados. Se debe considerar que la empresa se constituyó en octubre del año 2016 y por ende no se tiene un historial de ventas y un comparativo de ingresos; así como, tampoco se cuenta con negociaciones anticipadas para poder desarrollar un presupuesto de ingresos de forma mensual y con datos más o menos apegados a la realidad. Además puedo indicar de forma general que las contrataciones son muy esporádicas y los valores a facturar dependen mucho del trabajo a realizar por lo que es complejo determinar una evaluación positiva o negativa de los ingresos obtenidos en el ejercicio fiscal terminado.

Para el año fiscal terminado se refleja una utilidad baja que permite visionar un giro de negocio no rentable, sin embargo considero conveniente abrir nuevos mercados, buscar estrategias de negociación y garantizar mayor margen de rentabilidad con el propósito de obtener resultados significativos para el próximo año.

b) Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General

Las disposiciones tomadas en las reuniones ordinarias por la Junta General de Accionistas durante el año 2017, se ha dado fiel cumplimiento con la agilidad necesaria dentro de las condiciones y plazos previstos.

c) Información sobre hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio, en el ámbito administrativo, laboral y legal.

En lo que se refiere al año fiscal 2017 podemos mencionar que las personas quienes nos colaboraron fueron capaces de realizar su trabajo con eficiencia y responsabilidad aportando su conocimiento y experiencia, resultando así un grupo de apoyo para la empresa. Con respecto a la gestión de ventas se nos torno complejo debido a factores como apertura de mercado y condiciones de la oferta y demanda que el mercado posee, las cuales nos dificultó competir ya que nosotros somos una empresa que estamos iniciando con la desventaja frente a otras empresas que ya tienen sus negociaciones fijas y cuentan con capital de reserva que facilita las condiciones para cerrar una negociación.

En el transcurso del año las obligaciones legales formales que tiene una sociedad anónima con los organismos de control como lo es la Superintendencia de Compañías y el Servicio de Rentas Internas se ha procurado cumplir dentro de los plazos señalados para el efecto, sin embargo se vieron afectado varios pagos debido a la falta de liquidez por cuanto las cuenta por cobrar no son recuperadas en las fechas pactadas por nuestros clientes.

d) Situación de la compañía al cierre del ejercicio y de los resultados anuales.

La situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio fiscal 2017 es manejable pese a no llegar a los resultados esperados, debido a la pocas contrataciones obtenidas en el año, las mismas que obedecen a la inestabilidad económica que atraviesa el país, también a las políticas de pago que manejan las empresas contratantes, siendo esto una traba para nuestra empresa ya que no contamos con los ingresos suficientes para cubrir gastos de operatividad de la empresa. Esto ocasiona una rentabilidad baja e inconsistente.

En base a la realidad de la compañía reflejada en el Balance General al 31 de diciembre del 2017 podemos visualizar que las cuentas por cobrar corresponden a un 88% con respecto a las ventas, esto nos indica la falencia en cuanto a los políticas de cobros, siendo necesario tomar acciones de ser posible legales para poder recuperar la cartera vencida y fortalecer la liquidez de la empresa, esto ayudara a cumplir a tiempo con las obligaciones de la empresa tanto del personal como las obligaciones con el fisco.

Una vez revisado por parte de ustedes los informes de la compañía, como el Balance General y Estado de Resultados, que hago la entrega a ustedes, estoy presto a solventar cualquier inquietud de ser el caso. Si están de acuerdo mucho agradeceré

aprobar con el fin de presentar de manera oportuna a las diferentes entidades de control.

Atentamente,

PROYECTOS INTEGRACION PANCHI&TOLEDO HOLLYTCOM S.A.



Ing. Panchi Geovanny
GERENTE GENERAL
REPRESENTANTE LEGAL