



INFORME DE GERENCIA **Período: enero – diciembre 2016**

Señores
Roberto Barrera
Gastón Eduardo Calderón Cueva
Socios de INTERMEDIARIA CÍA. LTDA.
Presente.-

Señores socios:

Tengo el agrado de dirigirme a ustedes para poner a su consideración este Informe que es una síntesis de las actividades desarrolladas por la Gerencia en el periodo de enero a diciembre del año 2016.

INTRODUCCIÓN:

Desde al año 2013 hasta el año 2015 la compañía, por la situación sumamente difícil que el país estuvo atravesando por la considerable baja del precio del petróleo, no pudo mantener sus ingresos como lo venía haciendo hasta el año 2012 para cumplir y poder hacer los pagos mensuales recurrentes, tales como: servicios básicos, sueldos, I.E.S.S., S.R.I. y uno que otro proveedor según las necesidades de la compañía, es por ello que, de mi bolsillo personal, prestaba a la compañía mensualmente lo que necesitaba para poder solventar en parte estos gastos y así mantenerla con sus instalaciones y empleados.

Con la negociación que empecé a hacer en el año 2015, al buscar las mejores alternativas para que se diera el proyecto que la Ing. Andrea del Rocío Barrera Urgilés y los señores Wilson Camilo Torres Valdiviezo y Diego Ernesto Pabón Baca (representantes de ventas) estaban desarrollando, el mismo que tomó después el nombre de COSTA CENTINELA a través del Consorcio TPB, gracias al trabajo en equipo de todos ellos e Intermediaria Cía. Ltda., el Municipio de Santa Elena aprobó el proyecto antes mencionado y con esto la compañía en el mes de marzo de este año pudo mejorar significativamente sus ingresos gracias a la compra de lotes que el Consorcio TPB nos empezó a hacer para desarrollar su proyecto.

Con esta compra de lotes la compañía empezó a ponerse al día en un sinnúmero de deudas pequeñas que mantenía e incluso poder pagar los sueldos de sus empleados a tiempo.

Cobijados por este nuevo entorno de mejora económica para la compañía, sin descuidar la incertidumbre política, económica y social

Dirección: Ignacio Bossano E11-46 y Carlos Guerrero, Quito - Ecuador



que vive el país y que afecta a todos sus habitantes, con el apoyo de los socios, directivos y empleados dirigimos las acciones y gestiones en procura de consolidar a la Compañía en continuar con la venta de terrenos en la Península de Santa Elena y sobre todo mantener la confianza y fidelidad de sus integrantes y clientes.

GESTIÓN ADMINISTRATIVA:

Gracias al proyecto en desarrollo "COSTA CENTINELA", nuestros clientes han empezado a llegar con mayor frecuencia a la compañía para verificar la situación de sus lotes adquiridos hace años en la Lotización Blue Beach del Balneario de Punta Blanca y, han empezado a generarse más ingresos a través del cobro de valores pendientes por parte de los clientes para terminar de cancelar sus terrenos y que procedan al trámite de sus escrituras de compra-venta, así como también se han entregado ya varias escrituras al Consorcio TPB por la compra, en este año 2016, de 186 lotes de terreno.

Se procedió al pago de impuestos y tasas que gravan las actividades financieras y comerciales. Así por ejemplo, por la gestión comercial, por el año 2016 se generaron ingresos al valor de \$787.811,81; causando un impuesto a la renta por \$8.276,84.

Una vez que se cargue toda la información pertinente a la Superintendencia de Compañías con respecto a los balances de este período fiscal, el Distrito Metropolitano de Quito, realizará los cálculos pertinentes a pagar por concepto de la Patente Municipal y el valor del 1.5 por mil del total de los activos registrados al cierre de este período económico.

Como establece la Ley, se pagará también a la Superintendencia de Compañías por concepto de contribuciones el valor que determine el cálculo que ellos realicen incluyendo las multas respectivas.

Cabe resaltar el cambio de domicilio y la remodelación de todas las instalaciones de la oficina, tanto en el mobiliario como en sus equipos de computación, dando una imagen renovada para mejorar la atención a los clientes y el ambiente de trabajo de sus empleados.

SITUACIÓN ECONÓMICA:

Para realizar el análisis económico de la compañía tomamos el Estado de Resultados del período entre el 1 de enero al 31 de diciembre de 2016. Sus principales cuentas son: por el lado de Ingresos: la venta de lotes de terreno. En cambio por el lado de los egresos tenemos los gastos administrativos y de operación.

Dirección: Ignacio Bossano E11-46 y Carlos Guerrero, Quito - Ecuador



En el período hemos recibido ingresos por venta de terrenos por el valor de \$787.811,81 y otros por \$22.755,90, es decir un total \$810.567,71.

En cambio, los gastos fueron por pago de honorarios, comisiones y dietas por \$238.871,11; impuestos, contribuciones y otros por \$145.072,56; costo de ventas por \$319.600,00; sueldos, provisiones, depreciaciones y amortizaciones por \$88.225,25 sumando un total de \$791.768,92.

NOTA: Existe en la base de datos del Servicio de Rentas Internas dos declaraciones Sustitutivas al formulario 101 del 2016, esto es la primera con fecha 14 de noviembre de 2017, según Código Verificador N° SRIDEC2019007182932, Número Serial 871526456691; y la segunda con fecha abril 17 de 2019, según Código Verificador N° SRIDEC2019012203617, Número Serial 871794573739, estas sustitutivas se realizaron por errores involuntarios encontrados al realizar los análisis respectivos por parte del Comisario y Contador.

DISTRIBUCIÓN DE DIVIDENDOS:

Por resolución de la Junta de Socios, se distribuirán en el mes de mayo los dividendos correspondientes a las utilidades acumuladas de años anteriores, es decir, hasta el año 2015, cuyo valor total es de \$7.136,43, rubro que será pagado mediante cheque a los señores socios.

Para el resultado del 2016, la utilidad del ejercicio es de \$6.583,75. La Junta de Socios resolverá la forma de su distribución.

PERSPECTIVA FINANCIERA:

Para el año 2017, el objetivo principal será mantener y mejorar las ventas de lotes en procura de satisfacer las múltiples necesidades de los señores socios y de los clientes de la compañía. Por lo tanto, la meta es llegar al 31 de diciembre de 2017 con un Balance General que refleje un cambio positivo en sus cuentas.

RECOMENDACIONES:

A los señores socios, representantes, directivos y empleados, informar e informarse correctamente sobre los cambios que deben



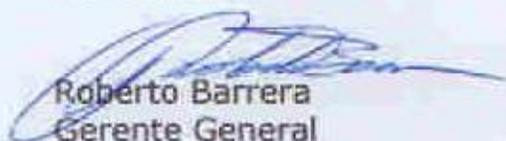
hacerse en cuanto al control de la información y atención al cliente que se brinda.

No está por demás, en estos momentos de crisis financiera, recomendar que nuestro producto es una compra inteligente, aunque parece imposible, es un buen momento para procurar establecer una buena política de ventas con los avances tecnológicos actuales en redes sociales que permita enfrentar cualquier imprevisto a futuro para nuestros clientes y obviamente para la compañía.

AGRADECIMIENTO:

Una vez más mi gratitud y agradecimiento a los señores socios por la permanente confianza en mi gestión.

Atentamente,


Roberto Barrera
Gerente General