INFORMES DE GERENCIA – AÑO 2017
SOLUCIONES DE INGENIERÍA Y TECNOLOGÍA HORUSINTEC CÍA. LTDA.

1. SITUACIÓN ECONÓMICA PAÍS:

El año 2017 se presentó con escenarios políticos y económicos con varios cambios y con otros caminos inciertos para el normal desempeño empresarial en el Ecuador:

- En votaciones bastante cerradas fue electo el Lcdo. Lenin Moreno como nuevo Presidente del Ecuador. Inicia su periodo buscando un cambio de rumbo con relación a su antecesor e impulsa diálogos con varios sectores, incluyendo a partidos políticos de derecha, antagónicos con el ex presidente Rafael Correa.

- La incertidumbre política generada por un nuevo gobierno adicional a una situación económica con bajo crecimiento y los casos de corrupción que están saliendo a la luz, afectaron el desarrollo normal de los negocios, de nuevas inversiones y obliga a disminuir los presupuestos de las empresas.

- La inflación anualizada al 31 de diciembre de 2017 fue negativa, ubicándose en -0,20%, índice que pudo ser generado, según algunos analistas, por una menor demanda de los consumidores.

- Según el INEC el Desempleo a diciembre de 2017 bajó de 5,2% en 2016 al 4,6% a diciembre 2017. En el mismo periodo, el empleo pleno subió de 41,1% al 42,3%. No existen cifras sobre la incidencia en el empleo que pudo provocar el ingreso de gran cantidad de personas venezolanas y que están ocupando puestos laborales formales e informales en nuestro país.

2. VENTAS DE SERVICIOS:

Nuestras ventas de servicios del año 2017 se redujeron, siendo el principal factor la falta de promoción y difusión de nuestros productos y servicios.

No se ha logrado concretar contratos a excepción de servicios otorgados a la Universidad de las Américas UDLA.

Se sigue buscando posibles acuerdos de negocios con empresas e instituciones públicas.

3. PLAN DE VENTAS PARA EL PRÓXIMO AÑO:

Para el 2017 se continuará con la difusión de la empresa por varios medios:

1. CONTACTOS: A través de contactos personales, difundir nuestra empresa y nuestros servicios. Provocando reuniones, asesorías, presentación comercial de nuestros servicios a los directivos de las empresas.
2. DIGITAL: Impulsar la página web, la página de facebook, difusión por redes sociales.
3. CONTRATAR PERSONAL COMERCIAL: Se analizará la posibilidad de incorporar una persona comercial para que realice la preventa y venta de nuestros servicios a una base de datos empresarial.

El objetivo mínimo es conseguir al menos un contrato nuevo cada me. Se buscarán bases de datos de empresas pequeñas y medianas.

4. INVERSIÓN:

No se han realizado inversiones nuevas dentro de la empresa.

Como activos de la compañía y como parte de inversión inicial para la operación de la empresa se cuenta con un DRONE de gran tamaño.

5. CARTERA:

A diciembre de 2017 no tenemos problemas de recaudo. No quedaron facturas pendientes de cobro.

6. RESULTADO P&G:

Debido al inicio reciente de las operaciones, en los resultados aún no se reportan utilidades.

Se está cumpliendo con los pagos y declaraciones de impuestos al SRI, IESS. Los gastos de ventas son bajos debido a que aún no se ejecuta el plan comercial.

En próximos meses se espera concretar varios contratos, incrementar las ventas y cumplir el plan de utilidades planteados por los socios.

Ing. David Eduardo Balseca Jaramillo
GERENTE GENERAL HORUSINTEC CIA. LTDA.