

Quito DM, 16 de abril del 2018

Señores Accionistas  
REY DE CANCHA PFERSPORT S.A.  
Ciudad.-

Estimados Accionistas:

En cumplimiento a lo dispuesto en el ART.124 de la Ley de Compañías, cúmpleme presentar a vuestra consideración, el informe de labores de mi representada por el periodo económico del año 2017.

### **INFORME DEL GERENTE POR EL EJERCICIO FISCAL 2017**

#### **Presentación**

Desde mi posicionamiento a la Gerencia General en el mes de Julio del 2017 he tratado de continuar con las políticas del trabajo en equipo integrando el personal Administrativo, Ventas, Financiero y Logístico por lo que agradezco su valiosa colaboración y gran espíritu Comercial, un punto importante que debo destacar fue el esfuerzo para fomentar el incremento de la comercialización de todos los servicios que prestamos dentro de nuestra actividad económica.

#### **ANÁLISIS FINANCIERO**

#### **INDICADORES FINANCIEROS PARA EL PERÍODO 2017 EN FORMA COMPARATIVA DE PERIODOS ANTERIORES**

Realizando el análisis de los estados financieros del REY DE CANCHA PFERSPORT S.A. del período 2017, debo indicar que no puedo emitir índices financieros comparativos en virtud que es nuestro primer año de trabajo dentro del mercado nacional, para el año 2018 podremos ya analizar la LIQUIDEZ – ESTRUCTURA – RENTABILIDAD – DUPOND y otros si fuese el caso para el análisis total de la empresa.

Otros factores a considerar y que influye directamente a las expectativas propuestas para el año 2018, es la alianza y búsqueda de socios estratégicos para la explotación de los servicios que comercializamos de tal forma evitar el aumento de costos a nuestros ítems.

#### **GESTIÓN ADMINISTRATIVA**

##### **Productos**

##### **CRÉDITO**

Nuestros servicios rara vez tienen crédito, todo debe ser de contado salvo las pensiones de las escuelas de formativas que tendrían como mucho 45 días de crédito.

## **Infraestructura**

No mantiene activos fijos considerables, que sean necesarios especificar.

## **Gestión de planificación y control**

En procura de la actualización que amerita, en este año del 2017, se sometió a revisión nuevamente el plan estratégico. Desde la perspectiva del control, se cumple con el fortalecimiento del departamento financiero para el análisis más estricto de los gastos e ingresos de la empresa.

## **COBRO JUDICIAL**

Conforme vayamos abriendo mercado procederemos a manejar una cartera que en lo posible supere los rangos establecidos a continuación:

- A Cartera 0 a 30 días
- B Cartera de 31 a 90 días
- C Cartera de 91 a 120 días
- D Cartera de 121 a 360 días
- E Cartera de 361 días en adelante

## **Proyectos**

Se prevé para el 2018 mantener el personal operativo, fortalecer la empresa en su margen de rentabilidad, revisando prioritariamente aquellos aspectos vitales para lograr la visión deseada a través de la misión implementada y adecuada a las necesidades reales de los accionistas de la Empresa, todo esto gracias a la investigación y recopilación de insumos pertenecientes a los actores de la mezcla de mercadotecnia.

## **TRABAJO EN EQUIPO**

La relación entre los proveedores y gerencia se ha basado fundamentalmente en una clara distinción de funciones en donde a la Gerencia le corresponde la definición de la orientación general de desarrollo, el establecimiento de políticas, la aprobación de reglamentaciones y normas. En este proceso la gerencia ha aportado conocimientos y experiencia profesionales en administración de negocios y empresas así como propuestas concretas.

Se ha planificado el aumento del grupo de vendedores de tal forma abarcar más el mercado, y poder abarcar todo el mercado local y expandirnos a nivel nacional.

## **POLÍTICA DE PUERTAS ABIERTAS**

La gerencia siempre ha estado a disposición de todos los socios y socias para atender sus demandas de servicios, dar las explicaciones y aclarar dudas que se presenten en cualquier momento. Sin la necesidad de solicitar cita previa para ser atendido o atendida

## **LA COMUNICACIÓN**

La información a asociados y asociadas sobre servicios, eventos, desempeño de la Empresa, normas, políticas y otros acuerdos de los cuerpos directivos, ha sido prioridad en la actividad de la gerencia.

### **PLAN ANUAL OPERATIVO**

El proceso de asignación de recursos está determinado por el Plan Operativo que es aprobado por la Junta General de Accionistas conjuntamente con el Jefe Financiero rigiéndonos a un plan de PUNTO DE EQUILIBRIO TRIMESTRAL, se espera cumplir este propósito para que el impacto en la baja de producción en ventas no afecten en forma drástica a los resultados finales del ejercicio.

El control es otro elemento vital para la adecuada administración de los recursos, en este sentido la automatización del proceso contable contribuye significativamente a simplificar y hacer más eficientes los mecanismos de control.

Los estados financieros anuales a futuro serán sometidos a un proceso de auditoría interna y en el que no interviene la gerencia sino la jefatura financiera para evitar conflictos de interés.

Al final del período 2017 luego del cálculo de impuestos tributarios, la utilidad neta es de USD\$69.15 (SESENTA Y NUEVE CON 15 CENTAVOS DE DÓLAR AMERICANO.)

### **CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR POR PARTE DE LA COMPAÑÍA.**

En referencia al cumplimiento por parte de la compañía de las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor, debo decir que el jefe de sistemas de la compañía ha emitido un informe del cual se establece el fiel cumplimiento de las mismas.

En espera que los planes y proyectos se cumplan me despido.

Atentamente



Rodrigo Bueno Tamayo  
Gerente General