Informe Gerencia General Período 2010

Señor Presidente del Directorio, Señores Accionistas de Panchonet S.A.

A continuación me permito presentar a ustedes el resumen de las actividades realizadas por esta gerencia correspondiente al período 2010.

Los resultados que van a ser analizados en este informe corresponden al ejercicio 2010, los cuales expresan, por una parte, el interés de administrar de la manera más acertada los recursos designados, y por otra, el compromiso de presentar cifras, halagadoras al directorio, y sobretodo mantener un crecimiento proyectado a largo plazo. Con una diversidad de cartera y creación de nuevos planes además de una diversificación de productos y valor agregado para nuestros clientes.

Este informe puesto a consideración pretende ser claro y objetivo, por lo que, pienso, será la aceptación de todos ustedes.

A continuación paso a analizar los hechos más importantes que han acontecido durante el año 2010, en cada una de las fases del proyecto que conforman Panchonet.

INFORMACION FINANCIERA

Los ingresos brutos al cierre del ejercicio son de USD 2,107,790.65 por producto de las ventas de servicios, a este valor se le aplica un descuento de USD 11,230.36 que en su mayor porcentaje corresponde a un acuerdo con la USFQ, por el monto de ventas que se realizaron a lo largo del período 2010. Realizando dicho ajuste, los ingresos netos por ventas al 31 de diciembre, es de USD 2,096,560.29.

Los costos directos generados a diciembre 31 del 2010 son de USD 1,336,181.08, el principal componente es el costo de ancho de banda con la CNT.

Los gastos administrativos y ventas registran un monto de USD 503,360.27, cabe indicar que estos costos tuvieron una baja, efecto de decisiones que se tomaron para reducirlos; como revisión de costos reales y pago de comisiones, cambio de proveedores, optimización de recursos, etc.

La utilidad final del ejercicio es de USD 194,257.18, y una rentabilidad del 31%.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
05 MAYO 2011
OPERADOR 28
QUITO

CONCLUSIONES

Panchonet cierra el año 2010 con resultados halagadores y perspectivas de seguir ganando participación en el mercado y posicionando nuestros servicios y productos en la provincia de Pichincha y en las provincias cercanas.

Hay que resaltar el total de ventas realizadas por concepto de tarjetas prepago, el cual es de USD 14,659.96; dato que está incluido en el total de ventas.

El crecimiento en el 2010 y lo que se proyecta nos obliga a planificar estructuras sólidas en el área administrativa contando con sistemas versátiles de soporte que nos brindan información ágil y oportuna para la toma de decisiones con un control íntegro de los clientes; este servicio nos sigue brindando la firma de sistemas Cybersoft, que nos da asesoría y soporte técnico adecuado.

En el área comercial y de producto se han implementado sistemas de mediciones con cuotas asignadas por vendedor, cuyo principal rubro es el ingreso recurrente de planes tarifarios y banda ancha, sin incluir ingresos como la creación de sitios web, la misma venta de tarjetas prepago y nuevo abanico de productos ofertados, con esta medida obtendremos clientes a largo plazo que contribuyan a nuestro crecimiento.

Durante el último semestre del 2010 se ha mantenido un estricto control del gasto combinado con un eficiente manejo del flujo de caja, resultado de la optimización de costos y recursos.

Para finalizar este informe agradezco la amplia colaboración y el asesoramiento brindado por el Directorio de la Compañía, a Servicios Integrados y al personal de Panchonet, que ha demostrado lealtad y profesionalismo.

Es mi deseo Señor Presidente del Directorio que este informe haya satisfecho sus inquietudes y expectativas.

Una vez muchas gracias.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
05 MAYO 2011
OPERADOR 28
QUITO

Quito, abril 2011

Patricio Tinajero Villamar
GERENTE GENERAL