MAQUILAS SUPERIORES LUQUE QUALITY MASUQ S. A.

Guayaquil, Abril 24 del 2009

Señores
JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
MAQUILAS SUPERIORES LUQUE QUALITY MASUQ S. A.
Presente

Señores Accionistas:

INFORME DE GESTION AÑO 2008
Para efecto de análisis de la gestión de MAQUILAS SUPERIORES LUQUE QUALITY MASUQ S. A. se establece en el procedimiento el informe final del periodo que concluye en diciembre del 2008, la presentación del presente documento.

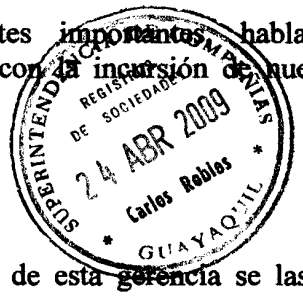
ANTECEDENTES:

Es menester de esta gerencia establecer en detalle las gestiones desarrolladas durante el ejercicio económico del año 2008.

1.- Durante el periodo de análisis se cumplieron y ejecutaron las acciones determinadas dentro del Plan estratégico establecido en la compañía.

2.- Se ha logrado avances significativos en la apertura de mercado, orientado indiscutiblemente con el cliente externo.

3.- Se ha cumplido el objetivo de obtener clientes importantes, hablando potencialmente, lo cual se ve reflejado en el desarrollo con la incursión de nuevos negocios.



ACTIVIDADES:

Para efectos de análisis y evaluación de las actividades de esta gerencia se las ha dividido por tipo de actividad.

<u>Actividades relacionadas con los clientes internos y externos:</u>

La empresa cumplió con la gestión de ventas, introduciendo dentro del mercado Nacional y Extranjero significativamente el producto estrella Banano.

SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA

Se cumplió con las declaraciones de impuestos de ley y otros relacionados con el giro del negocio.

El capital de trabajo de la compañía MAQUILAS SUPERIORES LUQUE QUALITY MASUQ S. A. cumple con el indicador, lo cual esta en posición de atender sus obligaciones a corto plazo.

En este periodo de actividades la compañía arroja Utilidad, que le significa continuar operando y ofreciendo sus servicios de manera eficiente.

RECOMENDACIONES:

Finalmente, MAQUILAS SUPERIORES LUQUE QUALITY MASUQ S. A. tiene un potencial de crecimiento en el corto, mediano y largo plazo, lo cual la compañía debe seguir en la línea de aumento de clientes dentro de los mercados Nacionales y Extranjeros.

Darle el valor agregado a sus clientes, con un buen PRODUCTO, y su entrega oportuna.

Consolidar su estrategia de políticas de ventas, esto a través de una pagina WEB, ligado con herramientas de tecnologías avanzadas, como teléfonos móviles y computadoras portátiles.

Ampliar su cobertura no solo NORTE AMERICA, sino a países EUROPEOS. Esto llevara al crecimiento de la compañía y al desarrollo de sus proyectos y negocios.

Sra. Javier Luque Suárez
Gerente General

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
REGISTROS DE SOCIEDADES
24 ABR 2009
Carlos Robles
GUAYAQUIL