

Guayaquil, Abril 23 del 2009

Señores
JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
EUROQUALITY S. A.
Presente

Señores Accionistas:

INFORME DE GESTION AÑO 2008

Para efecto de análisis de la gestión de EUROQUALITY 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 dentro del territorio Nacional.
- 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.

Actividades relacionadas con los clientes externos:

La empresa cumplió con la gestión de ventas, introduciendo dentro de la cartera clientes muy importantes, como IMI DEL ECUADOR, GALAVEN, HIDALGO E HIDALGO. etc



Ha sido política de esta gerencia la diaria comunicación con todo el personal no solo en las actividades del día a día sino para fortalecer su autoestima y crear motivación.

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 EUROQUALITY S. A. cumple con el indicador, lo cual esta en posición de atender sus obligaciones a corto plazo.

Siendo su tercer periodo de actividades la compañía arroja Utilidad, que le significa estabilidad para continuar operando y ofreciendo sus servicios de manera eficiente.

RECOMENDACIONES:

Finalmente, EUROQUALITY 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 Locales y Nacionales.

Darle el valor agregado a sus clientes, en la Logística a Nivel Nacional, esto ayudara a la entrega oportuna del Producto.

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 de servicios nacional e internacional, realizando importaciones y exportaciones de suministros industriales, facilitando recursos a los clientes externos. Esto llevara al crecimiento de la compañía y al desarrollo de sus proyectos y negocios.


Sra. José Merchán Cercado
Gerente General

