

INFORME ANUAL DE LA ADMINISTRACIÓN DE LA COMPAÑÍA JASOL A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

En la ciudad de Quito, a los 08 días del mes de Marzo de 2012, en mi calidad de Gerente de JASOL CIA. LTDA., me permito presentar a ustedes el informe correspondiente al balance económico y a la cuenta de pérdidas y ganancias del año 2011 de la Compañía.

METAS Y OBJETIVOS PREVISTOS, GRADO DE CUMPLIMIENTO ALCANZADO

El año 2011 ha sido un año lleno de mucha expectativa ya que se fijaron algunas metas importantes para la empresa, las cuales se cumplieron en su gran mayoría; además, la compañía se ha mantenido en sus niveles de crecimiento con respecto al año anterior.

DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

Durante el año 2011 hemos acatado fielmente las directrices y disposiciones de la Junta General de Socios que, en todos los casos, estuvieron orientados a buscar un crecimiento del Estudio y un buen posicionamiento de la Compañía; buscando mantener las operaciones en épocas de crisis y a presentar a nuestros posibles clientes, estándares altos y de calidad en nuestros servicios.

INFORME SOBRE EL RESULTADO DEL EJERCICIO

La administración informa que en el desarrollo de las actividades de la Compañía en las condiciones antes señaladas, se presenta una (utilidad / pérdida) de US \$ 8.947,18 (Ocho mil novecientos cuarenta y siete con 18/100 Dólares de los Estados Unidos de Norteamérica), como resultado del ejercicio económico correspondiente al año 2011.

RECOMENDACIONES Y COMPROMISOS ANTE LA JUNTA PARA EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO 2012

La administración recomienda las siguientes acciones para el año 2012:

1. Fomentar e incrementar la actividad de la empresa, considerando los requerimientos del cliente, que nos permitan tener tarifas más competitivas. Asimismo, diversificar los servicios que ofrecemos para ser más eficientes y competitivos en las diferentes áreas de servicios legales que ofrece la compañía, logrando así el posicionamiento que queremos en el mercado nacional.
2. Implementar estrategias para retener y captar clientes que reciben una asesoría fija mensual. De igual forma, analizar la situación con los clientes extraordinarios y ofrecerles las ventajas de una asesoría fija mensual por parte del Estudio.



SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS

26 MAR. 2012

OPERADOR 16

QUITO

3. Para este año se tiene previsto la búsqueda de nuevos contactos que nos permitan ampliar el horizonte de negocios y de esta manera, incrementar la operación de la compañía.
4. Establecer alianzas de negocios (alianzas estratégicas) con empresas, Cámaras, o cualquier institución pública o privada, participando, de manera directa, en proyectos afines con los objetivos de la compañía (impartiendo seminarios, talleres, charlas, etc.).
5. Implementar y establecer nuevas políticas, procedimientos y controles que permitan mejorar nuestro funcionamiento interno, los flujos de información contable y financiera, los mismos que deben ser claros, confiables y a tiempo, para poder tomar decisiones oportunas y acertadas.
6. Dotar de infraestructura, invertir en tecnología, recursos materiales y humanos, para el mejoramiento de los procesos internos de Solines & Asociados con el propósito de brindar un servicio de calidad con eficacia y eficiencia.

Atentamente,


Abg. Nicolás Solines Moreno
Gerente JASOL CIA. LTDA.

