INFORME DEL GERENTE GENERAL

A los señores accionistas de TECNIFEL S.A.

Dando cumplimiento a las disposiciones *contempladas en la* LEY DE COMPAÑIAS y con las atribuciones estipuladas en la misma, en calidad de Gerente Administrador de la empresa TECNIFEL S.A., pongo a usted y por su digno intermedio, al de la JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS, en consideración los ESTADOS FINANCIEROS correspondientes al Ejercicio Económico del 2012, y para el efecto adjunto encontrará:

1. Estado de Situación Financiera
2. Estado de Resultados Integrales
3. Estado de Flujo de efectivo
4. Estado de cambios en el patrimonio
5. *Notas a los estados financieros*

La empresa TECNIFEL S.A. se dedica principalmente a dar servicio **RELACIONADAS CON LA *PUBLICIDAD Y EL MERCADEO***, *realizando* producción y creación de exhibidores, muebles publicitarios en mdf, acrílico y metal, impresiones digitales y adecuaciones y mejoras de puntos de ventas.

Analizando los movimientos comerciales se ha obtenido ingresos en ventas por la cantidad de *$ 446,597.69 logrando un incremento del 177%* con relación al año 2011, nuestro mix de ventas nos ha permitido obtener un margen bruto del 60% y lograr una utilidad neta de $13,604.99, en el periodo que corresponde al 3% del total de venta.

Para mejorar la estrategia del negocio y obtener mejores resultados ya proyectados en el *presupuesto y planeación* estratégica del 2013 se ha incorporado al Ing. Pablo Meave Busch que será designado Gerente General en el periodo 2013.

Contamos con un activo de $201,908.34 y *nuestra cartera de clientes está conformada* por clientes consolidados como: Colgate Palmolive del Ecuador S.A, Industrias Lacteas *TONI* S.A., Mead Johnson del Ecuador, etc. y constituida con un patrimonio neto de $11,715.91

En resumen *Tecnifel el 2012 hizo todos los ajustes* necesarios en la operación que permitirán algunos años de buena cosecha para que posteriormente se vean los frutos, contamos con una planeación estratégica 2013-2015, la compañía está enfocada en lograr elevar la rentabilidad, estamos siguiendo de cerca a *nuestros competidores para* reaccionar de manera inmediata, si bien debemos seguir mejorando a todo nivel contamos con *una estructura de profesionales* acorde con el crecimiento de la compañía y la calidad del servicio. La ecuación que hemos desarrollado para esta compañía y la cual nos llevara al éxito es la siguiente:

Ventas Rentables + Estructura Organizacional Optima + Calidad de servicio= EXITO

Para una mejor observación y profundo análisis de lo ya indicado, aprovecho la oportunidad para consignar mis sinceros agradecimientos por la confianza brindada a mi persona, tanto de la parte directiva como *al personal administrativo*.

Muy atentamente,

Corina Loor Parrales
GERENTE GENERAL