

INFORME DE GERENCIA

PUNTOS EXPUESTOS

1. Cumplimiento de objetivos
2. Cumplimiento de disposiciones de la junta general
3. Información sobre hechos ordinarios y extraordinarios del ejercicio fiscal
4. Situación financiera de la compañía al cierre y resultados anuales
5. Propuesta destino utilidades
6. Recomendación de políticas y estrategias

1. Cumplimiento de objetivos

Se contrato a una persona que se encargue del área de servicio técnico, instalaciones y que además se encarga de la comercialización de la línea industrial

En este año hemos definido las líneas de comercialización principales por las cuales se va a encaminar la empresa, las mismas que tienen una persona que está encargada de la administración y gestión.

Se abrió una cuenta corriente de la compañía en el Produbanco

2. Cumplimiento de disposiciones de la junta general

La Junta General dispuso la correcta administración de la empresa a cargo del Gerente, la cual se ha venido llevando de la mejor manera.

3. Información sobre hechos ordinarios y extraordinarios del ejercicio fiscal

En el ámbito laboral, se está cumpliendo con las leyes.

Para mantenimiento económico de la empresa ha sido necesario recurrir a préstamos, los cuales se han venido honrando.

4. Situación financiera de la compañía al cierre y resultados anuales

El Estado de Situación Financiera de la empresa se presenta en el Anexo 1. Durante el año 2012 la empresa presenta ingresos y resultado de operaciones con un crecimiento mayor al año posterior. Durante el 2012 las ventas se presentaron estables con tendencia al alza gracias a que se consolidaron las principales líneas de comercialización. No obstante la empresa presenta Pasivos compuestos principalmente por cuentas por pagar a accionistas contrarrestado con un crecimiento de sus activos.

Debo manifestar que la Empresa en el año 2012 registró utilidad, como se ve reflejada en el balance presentado al 31 de diciembre del 2012.

5. Propuesta destino utilidades

Se propone a la junta de accionistas se resuelva la repartición de las utilidades del ejercicio 2012

6. Recomendación de políticas y estrategias

Es necesario la contratación de personal que ayuden con la venta y promoción de las líneas de productos establecidas para incrementar el volumen de ventas y la cuota en el mercado

Abrir puntos de venta de los productos de más alta rotación, en un sector comercial de la ciudad de Quito como primera opción y posteriormente en las ciudades de Guayaquil, Cuenca y Ambato . Para ello la junta de accionistas decidirá si se compara o se arrienda un inmueble en cada caso.

Agradezco la confianza depositada.

Atentamente,



Ing. David Benavides

GERENTE GENERAL