

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 de ventas para la línea estética

En este año hemos consolidado la cartera de productos en las líneas de comercialización principales. Las mismas que se han posicionado en el mercado

Se arrendo un local en el Centro Comercial la Y que ayudara a mejorar las ventas

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.

Se adquirió un vehículo nuevo para ayudar con la logística propia del giro del negocio

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 2014 la empresa presenta ingresos y resultado de operaciones con un crecimiento mayor al año posterior. Durante el 2014 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.

El año 2014 la empresa registró utilidad, como se ve reflejada en el balance presentado al 31 de diciembre del 2014.

5. Propuesta destino utilidades

Se propone a la junta de accionistas se resuelva la repartición de las utilidades del ejercicio 2014

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, primero en Guayaquil y posteriormente en Cuenca. Para ello la junta de accionistas decidirá si se compra o se arrienda un inmueble en cada caso.

Agradezco la confianza depositada.

Atentamente,



Ing. David Benavides

GERENTE GENERAL