Guayquil, 29 de Marzo del 2013

INFORME DE GERENTE DE TECNILUBRI S.A CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2012

Señores accionistas.

Por dar cumplimiento a las disposiciones que regulan la actividad de las Sociedades como la que en este momento represento me permito presentar a Ustedes el informe correspondiente al ejercicio económico 2012.

Como lo indiqué en el informe del año 2011 uno de los objetivos era empezar las actividades comerciales, y así se lo hizo, en el mes de Febrero iniciamos con la adquisición de los inventarios de parte de la empresa Totaloil de la cuál adquirimos casi todo el inventario.

El entorno en que Tecnilubri desarrolló sus actividades creo que no ha sido diferente a el de la mayoría de las empresas del Ecuador, ya que el clima de inestabilidad propio del momento político que hemos vivido y que estamos viviendo no han sido propicios para empezar a desarrollar la inversión necesaria para el volumen de negocios que aspiramos lograr.

A pesar de todo se puede asegurar que nuestra empresa ha empezado a cimentar bases firmes para su desarrollo.

En el aspecto societario, laboral y social Tecnilubri ha cumplido y seguirá cumpliendo con los deberes que tiene como empresa ecuatoriana con las leyes del País.

Ahora me voy a referir a los volúmenes de operaciones realizadas así como los principales Estados Financieros ya que la comparabilidad no será posible realizar, ya que, como es de conocimiento de Uds, y como se lo he mencionado la empresa inició sus actividades en Febrero del 2012.

En Ventas alcanzamos un total de $147.822.51 dólares, cifra bastante representativa, los costos alcanzaron un 69% que equivale a $103.081.79 y los gastos un 30.21% equivalente a $44.654.95 dólares.

La utilidad aunque bien cierto no ha sido lo que se esperaba apenas un 0.058% referente a las ventas, se pudo cumplir con las obligaciones antes los entes de control y con el pago de sueldos y salarios a los empleados.

Como objetivo para el año 2013, aspiramos tener gastos de manera más controlada, e incrementar las ventas en un 20% para que los resultados sean más satisfactorios tanto para los Accionistas y personal que labora en la empresa.

Atentamente,

Gary Mora Avilés
GERENTE