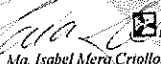


genera mayor control en la calidad de las prendas, lo cual genera a su vez mayor conformidad en los clientes. Se compra maquinaria especializada para optimizar el tiempo.

El año 2014 dejó utilidades, lo que corrobora un buen trabajo. Se planifica para el año 2015 un incremento en las ventas, siendo la empresa más conocida en el mercado, habiendo mejorado el producto y la atención al cliente. Se cuenta con más organización en la empresa y se ha incrementado procesos de producción y funcionamiento interno que permitirá optimizar el tiempo de respuesta.

Agradezco la confianza depositada en mi labor.

Atentamente -



Ma. Isabel Mera Criollo,
Gerente General
INDUSTRIAS MERAC CIA. LTDA.

Quito DM, 15 de Marzo del 2014

Señores:
Junta General de Accionistas
INDUSTRIAS MERAC CIA. LTDA.
Presente -

At. Superintendencia de compañías.
INFORME DE REPRESENTANTE LEGAL

Yo, Maria Isabel Mera Criollo. En mi calidad de Gerente General desde el 1ro de abril del 2014 y Representante Legal de la compañía INDUSTRIAS MERAC CIA. LTDA. me permito poner a su consideración el siguiente informe.

Se realiza del día 1ero. De abril de 2014 el cambio de Gerente General y Representante Legal, actualizando toda la documentación de la empresa. Así mismo, se hace cambio del establecimiento donde se trabajaba en años anteriores, con el afán de encontrar un sitio más comercial.

INDUSTRIAS MERAC en el año 2014, presenta un crecimiento considerable en relación al año 2013. Con un comportamiento muy favorable.

En el tema comercial, se genera un incremento en ventas del 118% en relación al 2013. Debido a varias estrategias, como incremento y capacitación de personal en ventas dando servicio personalizado y producto de calidad. Se posicionó a la marca de la empresa en internet mediante la página web y redes sociales. Se hizo inversión en revistas y artículos publicitando nuestros productos. Se incrementaron los valores unitarios de precios. Se amplió la gama de artículos ofertados a los clientes, apoyándonos también en empresas nacionales proveedoras de calzado y artículos de seguridad industrial. Se mantiene de clientes al sector público, sin embargo se refuerza el sector privado convirtiéndose estos últimos en los generadores de mayor ingreso para la empresa y principales clientes.

En el área de Recursos Humanos, se reorganizó y redistribuyó las tareas, se capacitó al personal de manera que desempeñe a cabalidad las labores, se contrata nuevo personal. Su