

Cuenca, 31 de Diciembre del 2012.

Señores accionistas:

De mis consideraciones:

Por medio de la presente, Yo Ing. Juan Carlos Jachero Ramón, en calidad de Gerente de “**JACHI RENTVEHICULAR CIA. LTDA.**”, procedo a realizar el análisis, interpretación y las respectivas observaciones a los Estados Financieros correspondientes al período económico 1 de Enero-31 de Diciembre del 2012.

Como introducción a este informe, podría mencionar, que a lo largo del año 2012; la tendencia de todas las variables ha sido hacia el alza, razón por la cual este período económico lo podría considerar relativamente bueno; varios motivos:

1. En lo que respecta a la situación general de la empresa, la misma ha experimentado un incremento con respecto a los valores de activos expresados en el balance del 2011; esta situación es lo que se esperaba, pues durante el año se han incrementado rubros como lo son caja, clientes y activos fijos principalmente.
2. Por su parte en las cuentas de pasivos muestran movimientos similares a las de activo e indican incrementos, no obstante, este crecimiento en estos rubros es en menor escala que las cuentas del activo y si bien la empresa ha tenido que acudir a un endeudamiento con sus socios, no ha provocado mayores problemas en el cumplimiento de estos compromisos.
3. Las cuentas de patrimonio al estar directamente vinculadas con los resultados del período sufrieron un incremento, que si bien no es lo que hubiésemos esperado, sin embargo no debemos

olvidar que esta utilidad para ser el primer año de trabajo completo de la empresa, no se ubica tampoco en niveles negativos.

4. En la parte referente a ventas y gastos, la primera se incrementó (como era de esperarse) así como también se tuvo que realizar erogaciones como lo son el pago por concepto de sueldos y salarios, pago por servicios básicos, pago de cuotas por compromisos adquiridos y el más importante de todos que es el pago de arrendamiento de los vehículos a los socios de la empresa.

Finalmente como última recomendación, debo señalar que para este año 2013, se debe poner especial énfasis, en promociones clientes en ciertas épocas del año, orientadas a un mejor flujo de ventas. Como dato adicional y que se tome muy en cuenta; para este año 2013 debemos procurar cumplir con el presupuesto de ventas, con el fin proporcionar mejores réditos para cada uno de los socios de la empresa.

Esperando que estas observaciones sirvan para que se lleven a efecto las acciones que se consideren adecuadas, doy por concluido mi informe.

Atentamente,



Ing. Juan Carlos Jachero.