

**INFORME
DE
GERENCIA**

AG TRADING S.A.

2012

INFORME DE GERENCIA

1. - Desarrollo de AG TRADING S.A.

Los resultados durante el ejercicio económico 2012, cumplieron las expectativas planteadas y los objetivos establecidos.

La comercialización de agendas ejecutivas, artículos promocionales, equipos médicos, servicios de impresión y confecciones publicitarias, superaron las expectativas de ventas durante el año, entregándose los productos y servicios a los clientes finales con los más altos estándares de calidad y cumplimiento.

Adicionalmente, las actividades de la compañía han cumplido en el 2012 el interés de los accionistas de continuar con el proceso de recuperación de la empresa que se ha llevado a cabo en los 4 años anteriores, mediante la obtención sistemática de utilidad contable.

Los sistemas de control y supervisión aplicados a los procesos de comercialización se han mantenido y mejorado en los casos que se requería, lo cual nos ha permitido consolidar y ampliar la masa de clientes que adquieren nuestros productos y servicios, caracterizándonos en el mercado como una empresa confiable y cumplidora.

2.- Algunas Cifras del Balance:

Activos:

Los Activos Corrientes presentan un total de USD \$ 17804.99 distribuidos de la siguiente manera: Activos disponibles 12.11 %, exigibles 87.30 %, realizables 0.59%.

Pasivos:

El Pasivo Corriente presenta un total de USD \$ 35618.92 lo cual implica una liquidez a corto plazo para la empresa.

3. - Perspectivas para el año 2013

Ante el panorama del país AG TRADING S.A tiene planteado para el año 2013 los siguientes objetivos:

- Fortalecer un adecuado programa de ventas.
- Promocionar un nuevo producto en el mercado.
- Analizar una estrategia de entrega del producto al cliente en el tiempo establecido.
- Adecuar un nuevo plan de trabajo que permita iniciar una nueva etapa en el desarrollo de nuestras actividades con la revisión total de procesos e implantación de nuevos productos, con el fin de mejorar el servicio al cliente y optimizar las actividades.
- Mejorar el uso de los recursos y de la estructura de gastos.
- Reforzar el área de atención al cliente y contar con el apoyo del personal.

Por último, quiero agradecer al gran equipo humano de AG TRADING S.A. por su colaboración a la empresa, su apoyo incondicional y su confianza.

Atentamente,



ING. ALEJANDRO GALOFRE A.

GERENTE GENERAL

AG TRADING S.A.