

Quito, 29 de Marzo de 2014

Señores Accionistas
DUTRAEC S.A.

Estimados accionistas:

En cumplimiento de las disposiciones legales y estatutarias de la compañía, me es grato presentar a ustedes el informe Anual de DUTRAEC S.A. correspondiente al ejercicio que culminó el 31 de diciembre de 2013.

Como dato importante relevante final debo informar que e ha obtenido una utilidad bruta de US \$ 1088.04 cuyo destino deberá ser determinado por la Junta de Accionistas, después de pago a trabajadores e Impuesto a la Renta.

A continuación se detallan otros aspectos importantes de la gestión llevada a cabo en el ejercicio que cierra el 31 de diciembre del 2013..

RESUMEN FIANCIERO

El volumen de ventas e ingresos durante el año 2013 llego a US \$ 124.659,52; es decir, un aumento de \$ 18.977,15 con relación al año anterior.

El aumento en ventas en este año, aporto para cumplir con todas las obligaciones con el pago de beneficios a empleados y principalmente a proveedores.

En el primer semestre se adquirió una camioneta doble cabina. para la empresa. Con el fin de mejorar el servicio de entrega del producto a nuestros clientes.

RECURSOS HUMANOS

El personal de operación de DUTRAEC durante el año 2013 estuvo conformado por Nancy Lovato, Patricia Burgos Fernando Morales y Juan Carlos Herrera,, quienes han seguido demostrando un alto grado de compromiso, lealtad, responsabilidad y dedicación en las tareas asignadas a cada uno de ellos, por lo que se merecen la felicitación y el reconocimiento de esta Gerencia.

En el departamento de contabilidad cambiara los servicios de la Sra. Myriam Coba por la Señora Cleotilde Lozano desde Enero del 2014.

Con el fin de mantener un ambiente de cordialidad y camarería entre quienes conformamos DUTRAEC, se realizaron algunas reuniones de carácter social en fechas importantes con la participación de todo, sin que estos gastos hayan representado ningún egreso económico para el personal.

Se ha remodelado la oficina con muebles y equipos de oficina nuevos para un mejor trabajo en todas las áreas.

PRODUCTO

En general se han mantenido los productos, mejorando su calidad y presentación

Se ha realizado visitas periódicas a los proveedores, con el fin de supervisar los procesos de producción y sugerir mejoras, sobre todo en relación con las buenas prácticas de manufactura, lo cual ha arrojado resultados positivos.

MERCADEO Y VENTAS

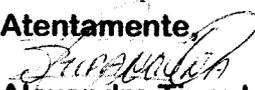
A continuación se describe algunos hechos relevantes en lo relacionado con las gestiones de mercadeo y ventas:

- Hemos cumplido con todos los requerimientos de calificación de proveedores exitosamente con las cadenas.
- Se llegó a acuerdos con los proveedores, a fin de que cada uno de ellos, asuma los productos devueltos por los clientes. Excepto el proveedor de alfajores el mismo que asumirá el 50% y la empresa el otro 50%.
- Se ha incorporado los siguientes nuevos clientes permanentes: SWISOTEL, La Universal, Autolandia y eventuales como Hotel Quito, PACO,.

PROYECTOS

Para el año 2014, la meta es el diseño de un exhibidor para punto caja en diferentes cadenas como OKY DOKY y varios Delicatesen de esta manera imponer marca. Continuar el estudio de nuevas rutas, para poder exportar nuestro producto.

Espero que el presente informe haya respondido a la mayoría de sus inquietudes.

Atentamente,

Alexandra Tipantuña
GERENTE
DUTRAEC S.A.