

Sobre la información financiera puedo referirles tal como lo reflejan los balances, que nuestras ventas crecieron en un 13 %, pero la utilidad disminuyó en un 4 % aproximadamente, lo que ratifica que nuestros costos tuvieron un incremento notable. Resultado de lo expuesto se obtuvo una utilidad bruta del ejercicio de 578158,59; la misma que será distribuida con el personal en el porcentaje que la ley refiere.

También les puedo comunicar que estamos cumpliendo con las responsabilidades fijadas por los organismos de control (pago de impuestos al SRI, permisos municipales, auditorios de la Superintendencia de Compañías, etc), buscando siempre acatar las normas legales establecidas y a las que estamos sujetos.

Termino este informe refiriéndoles que continuaré con el trabajo iniciado en años anteriores en procura del bienestar de la Empresa y de todas las personas que trabajamos en ella.

Atentamente



Ing. Henry Yáñez Marcillo

GERENTE GENERAL



TP-LINK
The Reliable Choice



INFORME DE GERENCIA

Quito, 10 de abril del 2015

Señores

SOCIOS YANEZ AVALOS CIA. LTDA.

Presente

De mi consideración:

Reciban un cordial saludo, mediante el presente pongo en conocimiento de todos ustedes el informe de las actividades que se han realizado durante el año 2014.

Lo inicio refiriendo que han existido factores externos que han influenciado en la toma de decisiones y que han afectado a las diferentes áreas durante todo el año.

A nivel de importaciones las reformas y restricciones fijadas en determinados productos al igual que los requisitos necesarios para poder realizar la desaduanización de las mismas, se convirtieron en obstáculos reales que no solo retrasaron los procesos sino que también incrementaron costos y por ende disminuyeron los márgenes de utilidad.

Lo dicho anteriormente nos obligó a trabajar en un mercado que demostraba nerviosismo y en donde vender era cada vez más difícil.

Sin mantenerse al margen de la situación, el recurso humano continuó con la reestructuración iniciada en el año 2013, buscando una optimización adecuada de los recursos y de los conocimientos. De esta manera se incentivó e inició programas de capacitación menor y de carrera para poder mantener un grupo competitivo y total mente tecnificado.

Con la expectativa de buscar nuevos mercados mediante la potenciación del servicio al cliente, se planteó el proyecto de apertura de nuevas sucursales que fueron concretadas en el último trimestre del año 2014, proyectándonos con esto a conseguir y evaluar los resultados en el año 2015.