

A LOS SEÑORES MIEMBROS DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

**1. INTRODUCCION:**

**1.1 ENTORNO ECONOMICO Y POLITICO DEL PAIS**

La política del Ecuador en el año 2012, se basó en los siguientes objetivos:

De acuerdo a la Cepal, la economía de Ecuador se desacelerará el próximo año y se ubicará en 3,5%. Se espera que en este año suba un 4,8%, después del fuerte crecimiento de 2011 (8%).

Disminución de la pobreza: La economía del país va por buen camino, pues las cifras del primer semestre indican que creció alrededor de un 5%, destacó el presidente de la República, Rafael Correa. "Esperamos terminar el año con un crecimiento de más del 5%", señaló el Mandatario.

Correa aseguró, además, que la inflación se encuentra dentro de los límites permitidos y el nivel de desempleo cayó al 4,2%, la tasa más baja registrada en la historia del Ecuador. "La buena noticia es que este ha sido un crecimiento sano con disminución de la pobreza", afirmó.

La pobreza extrema bajó a un 9% en 2011, la mitad de lo que Ecuador registraba en el año 2006. Datos de la CEPAL señalan que de los procesos de desarrollo en América Latina, Ecuador es uno de los países en los que más se ha reducido la pobreza. A decir del Jefe de Estado, esta reducción se ha logrado gracias a la generación de empleos de calidad.

El desempleo se redujo en septiembre de este año a 4,6%, la cifra más baja en las series estadísticas nacionales de la historia.

Calidad crediticia

La evaluadora puntualizó que el ciclo de calidad crediticia de América Latina podría estancarse el próximo año, ya que sólo Uruguay y Ecuador tienen actualmente perspectiva positiva.

**2. CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO:**

**2.1 PRODUCTOS DE VENTA**

La empresa durante el ejercicio 2012, basó sus ventas a los ingresos de "Actividades de Soporte Técnico Informativo, Venta al por Mayor y Menor de Equipos de Computación y Desarrollo de Software".

## 2.2 VENTAS EFECTIVAS EJERCICIO

Las ventas efectivas del ejercicio 2012, como se menciona en el punto 2.1 "Actividades de Soporte Técnico Informativo, Venta al por Mayor y Menor de Equipos de Computación y Desarrollo de Software", fueron de USA 192,748.14

## 2.3 RECURSOS HUMANOS

La empresa al término del ejercicio 2012 tuvo rotación del Recurso Humano con 8 empleados.

La Empresa no mantiene deuda alguna con el IESS y el SRI, con relación al pago de Aportes e Impuestos a la Renta del personal.

## 3. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y EL DIRECTORIO:

### 3.1 OBJETIVOS PRIMORDIALES DE LA EMPRESA

La Gerencia de la Empresa ha cumplido en el ejercicio 2012, el objetivo primordial que es: "Actividades de Soporte Técnico Informático Venta al por Mayor y Menor de Equipos de Computación".

## 4. SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA AL CIERRE DEL EJERCICIO Y DE LOS RESULTADOS ANUALES:

### ESTADO DE SITUACION FINANCIERA Y RESULTADO INTEGRAL

AÑO	Ingresos	Gastos Administrativos Y ventas		Utilidad
	CAS 699	CAS 798		CAS801
2009	30.297,65	33.124,42	109,33%	(2.826,77)
2010	87.337,74	87.056,20	99,68%	281,54
2011	98.173,91	94.725,88	96,49%	3.448,03
2012	192.748,14	188.444,61	97,77%	4.303,53

**5. PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES OBTENIDAS EN EL EJERCICIO ECONOMICO:**

Se ha decidido que las utilidades no sean repartidas para mantener el capital de trabajo en la empresa.

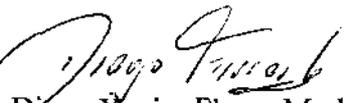
Se recomienda que en el próximo ejercicio este valor de USD 2,734.32, sea transferido a la *cuenta ganancia acumulada*.

**6. RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE LAS POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONOMICO**

- 6.1 TRADESYSTEM S.A. dentro del cronograma establecido por la Supercias, ejecutó la implementación este sistema a partir del año 2012, por lo que la Junta General de Accionistas aprobó la debida ejecución, por lo cual debe seguir con el mismo lineamiento de cumplir con el Marco Conceptual y las Políticas Contables y Económicas que los entes de Control vayan estableciendo a partir del año 2013.
- 6.2 Las siguientes actividades y estrategias sobre ventas se deben realizar inmediatamente con el fin de reconocer nuevos mercados:

- 1.- MEJORA Y CONTROL DE PROCESOS DE VENTA
- 2.- SERVICIO AL CLIENTE POS VENTA
- 3.- BARRIDO DE CLIENTES POTENCIALES
- 4.- SEGUIMIENTO INDICE DE GESTION.

Atentamente,

  
Diego Xavier Flores Merlo  
GERENTE GENERAL