

INFORME DE GERENCIA DE LABORES DEL PERIODO 2014 DE LA EMPRESA EL KIOSKO DECORACIONES CIA. LTDA.

Estimados socios:

Dando cumplimiento a los estatutos de la empresa, es grato para mí, presentar a continuación el informe correspondiente al ejercicio del año 2014

Como ustedes conocen en primera instancia se debe mencionar que el resultado obteniendo en ventas se debe a dos puntos específicos según nuestro punto de vista:

1. La estabilidad económica y social.
2. El nuevo segmento de mercado está en condiciones adquirir este tipo de suntuarios.

GESTION GERENCIAL

La proyección de venta del año pasado era de \$1.300.000 y se vendió \$1.557.000 dólares.

Se mejoró sustancialmente la rentabilidad gracias a las asesorías financieras recibidas del señor Alejandro Polit.

Se bajó la deuda con las instituciones financieras en un 30% y no hemos tenido déficit.

No se pagó dividendos a los socios porque es necesario comprar mercadería y solventar así el primer semestre año 2015 sin sufrir de iliquidez.

En el mes de septiembre se hizo una feria en la bodega, aunque no llegamos a la meta establecida el resultado fue satisfactorio y lo más importante, se motivó a nuestros clientes.

Los estados financieros, han sido desarrollados en base a las normas NIFF para PYMES.

En el asunto laboral, se ha cumplido con las obligaciones pertinentes y también se ha pactado pagar mensualmente la diferencia que corresponde al salario digno, según lo establecido por el ministerio de relaciones laborales.

PROYECCIONES 2015

Entre enero y febrero (plazo- estado) hemos traído ya buena parte de mercadería y para los siguientes meses se pretende hacer réplicas de los muebles y realizar viajes al exterior para traer lo que la ley permita.

Esperamos que las amenazas externas no afecten mucho al giro de nuestro negocio, sin embargo nosotros estaremos alertas ante cualquier política fiscal respecto a las importaciones y ese tema será informado oportunamente a los socios.

En el presupuesto de ventas hemos estimado ingresos por \$1.300.000 por las razones ya indicadas.

PROPUESTA AÑO 2015

Con el fin de dar mayor apoyo al mercado de Cumbaya se hace la propuesta de bajar el taller Kioskids

VENTAJAS

- Respaldo para el almacén.
- Caridad Polit conocerá de cerca el mercado que existe en el sector y el requerimiento de los clientes, ya que Kioskids tiene un mercado relativamente virgen en Cumbaya.
- Gustavo Ortiz bajara a trabajar en mantenimiento en Cumbaya, con esta decisión se optimizará su trabajo.
- Se facilitara el proceso de arreglo de muebles y accesorios y se tendrá respaldo de los colaboradores de taller para cualquier eventualidad en el almacén.

DESVENTAJAS

- Se ocurrirá en costos de instalación del taller.
- Se incrementara ligeramente el costo de transporte del personal (Marlon/ Gustavo)
- Se hará necesario adquirir un reloj para registro de horarios del personal.
- Costo de combustibles y peajes.
- Adquisición de un compresor pequeño, materiales y herramientas para dar inicio al nuevo taller.

CONCLUSION

Si analizamos la situación en macro, vemos que las ventajas pesan más.

OPTIMIZAR COSTOS Y GASTOS

Así como pretendemos mantener el presupuesto de ventas, también vamos a optimizar nuestros gastos en:

- 
- Publicidad
 - Fletes y transporte (incluye cargadores)
 - Optimización de consumos de servicios básicos
 - Optimización del uso de material de embalaje
 - Uniformes (no al área administrativa)

- Mantenimiento de locales
- Decoraciones almacenes
- Gastos ferias

Expreso mi agradecimiento por la confianza entregada por todos los presente.

Quito, 26 de febrero del año 2015

AC

Atentamente,

Caridad Polit Baca

María Caridad Polit Baca

GERENTE GENERAL