

**INFORME DE LABORES DEL GERENTE GENERAL DE LA COMPANIA
ROMERO & ROSALES CONSTRUCTORA INMOBILIARIA CIA LTDA A
LOS SOCIOS SOBRE LOS MOVIMIENTOS DE LA EMPRESA DURANTE
EJERCICIO FISCAL 2013**

Quito DM, Abril 20 del 2014

Señores:
SOCIOS
Ciudad.-

Dando cumplimiento al Art. 433 de la Ley de Compañías y la Resolución No. 92-1-4-3-0013 de dicha entidad de control, pongo en conocimiento a los señores socios el informe de mi gestión, correspondiente al ejercicio económico comprendido al treinta y uno de diciembre del dos mil trece.

OPERACIONES Y COMERCIAL

Las operaciones de la Compañía se desarrollaron de acuerdo a la planificación proyectada a largo plazo, si bien se terminó con una pérdida el ejercicio 2013, los objetivos institucionales han sido cumplidos.

Entre los puntos a recalcar:

Hemos mejorado notablemente en el posicionamiento de la Compañía en el mercado, lo cual es nuestro objetivo fundamental que esperamos nos traiga beneficios económicos durante los próximos años, siendo el 2013 un año de inversión. Adicionalmente hemos hecho inversiones necesarias en mobiliario y personal.

Como parte de este posicionamiento estamos trabajando más con redes sociales, publicidad, anuncios incluyendo nuestros logos, entre otras cosas.

Adicionalmente se está rediseñando la imagen corporativa de la Compañía.

CUMPLIMIENTO TRIBUTARIO Y SOCIETARIO

En cuanto a lo relacionado a temas tributarios y societarios cabe mencionar que la Compañía ha contratado los servicios de una empresa especializada en estos temas para poder cumplir con todas las obligaciones contables, tributarias y societarias que genera nuestra actividad.

CUMPLIMIENTO LABORAL

De la misma forma la compañía se ha mantenido preocupada del cumplimiento de aspectos laborales y de personal.

RESOLUCIONES SOCIOS

En lo relativo a resoluciones de la Junta General de Socios, las disposiciones se han cumplido en forma íntegra.

En mi calidad de Gerente General, para cumplir los objetivos del siguiente año, me permito sugerir las siguientes recomendaciones:

Este año incluir como clientes importantes a la mayor cantidad de constructores para acaparar proyectos de mediano y largo plazo, puesto que la publicidad es una sola y se incrementa mayor volumen de bienes vendidos.

Incrementar el área de ventas con pago de comisiones por resultados, con asesores internos y comisionistas particulares para aumentar los bienes inmuebles en stock de venta.

Incrementar la publicidad por internet en páginas amigables, y bajar el costo de publicidad en periódico para tener mayor rentabilidad, puesto que el costo de publicidad significa un valor muy alto en el gasto de la empresa.

Trabajar con flujos de caja con cumplimiento de metas, tanto en bajar costos como incremento de ventas.

Participar en ferias de la vivienda pero exclusivamente en costos divididos para los constructores.

Subir el valor de premiaciones por resultados de la siguiente manera:

Quien presente un bien inmueble 0.15% del valor vendido y se paga después de la venta.

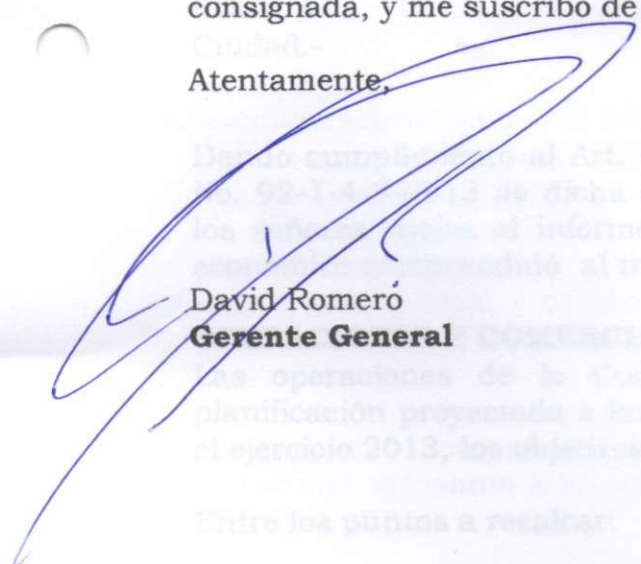
Quien presente un cliente que compre el bien inmueble 0.15% del valor vendido y se paga después de la venta.

Estas premiaciones son para personas que no trabajan en relación de dependencia, sino que se promocionará de manera general este rubro para el incremento de bienes en stock.

Promoción del Departamento Legal.

Esperando de esta forma haber cumplido con el delicado encargo de administrar la Compañía, reitero mis agradecimientos por la confianza consignada, y me suscribo de ustedes.

Atentamente,



David Romero
Gerente General