

INFORME DE GERENCIA

COMERCIAL IMALEN SYSTEMS CIA. LTDA.

Quito, 24 de abril del 2009

Señores:  
ACCIONISTAS  
COMERCIAL IMALEN SYSTEMS S.A.

Presente.-

Señores Accionistas Comercial IMALEN SYSTEMS, a continuación detallo el informe de las actividades que se han realizado en la compañía en el año 2008.

Como es de su conocimiento la empresa inició sus actividades comerciales en el mes de marzo del 2008, que fue cuando Jhon Barros socio de la compañía, comenzó a prestar sus servicios al 100% en beneficio de la empresa, por lo tanto hay que tomar en cuenta este dato para analizar los resultados en las ventas pues se trabajó durante 10 meses y no 12 que tiene el año.

La empresa tiene como principales clientes a Franz Viegener, Baxter, Corpaire, ABS Computers, Inexpal entre otras, sin dejar a un lado a los clientes pequeños y consumidores finales que también ocupan un lugar importante en el desarrollo comercial de nuestra empresa.

A partir del mes de octubre del 2008 se iniciaron negociaciones con empresas florícolas, gracias a los contactos establecidos por los socios Irina y Mario Housse, entre las cuales las más destacadas son Florespa y Camila Flowers.

Para el año 2009 se mantendrán las buenas relaciones comerciales con los clientes actuales y ampliaremos nuestro portafolio de clientes ofreciendo la distribución de Combos Case que gracias a la gestión de la administración de IMALEN, tenemos los artículos en consignación, por lo que no necesitamos invertir dinero para distribuir este producto.

Otra de las actividades por realizar en el año 2009 será la Inscripción en el Registro Único de Proveedores del Estado, acción que no se ha llevado a cabo porque la empresa no tenía aún su primer estado financiero.

Administrativamente, la empresa se ha venido desarrollando de acuerdo a todas las disposiciones que ha emitido la Junta de Accionistas en sus reuniones, y se seguirá haciendo de la misma manera.

Atentamente,



Mario Housse D.  
GERENTE GENERAL