Informe de Gerencia de Family Shop Diseño, Ideas Y Decoración Cía. Ltda.

A la junta de socios Marzo 31 del 2012

1.-Desarrollo de la Empresa

El año 2011 termino con un resultado de ventas muy bajo, la situación principal es la gran cantidad de productos de esta línea que se encuentran en el mercado proveniente de China, con precios muy por debajo de los nuestros, adicionalmente tenemos el retrasó de la creación del Show Room, que por motivos técnicos no se concretado.

Poco a poco se ha creado algunos distribuidores que vienen comprando con alguna frecuencia, el objeto es crear más clientes en distribución a nivel nacional, que nos ayuden a divulgar este tipo de productos.

Por la situación del País y las medidas restrictivas en cuanto a las importaciones de textiles, vemos por un lado que puede ser favorable para bajar nuestra cantidad de inventario al colocarlo a clientes distribuidores de artículos para la decoración y por otro lado nos afecta debido a las dificultades que tendríamos para realizar importaciones.

2.-Resultados
Las ventas del año 2011, fueron un 55% menores a las ventas del 2010, ingresos que son insuficientes para poder cubrir los gastos generados, cerrando el año con valores negativos para la empresa.

3.-Contabilidad y Cumplimiento
La empresa, tiene todas las condiciones y la voluntad de presentar sus obligaciones en forma puntual para los pagos establecidos, informaciones requeridas y otros requisitos frente al SRI y las demás entidades que por ley estamos obligados.

4.-Conclusiones:
Con los resultados obtenidos durante el año 2011, la gerencia tomara medidas y establecerá estrategias necesarias para lograr el incremento en ventas y aumentar el nivel de crecimiento y participación en el mercado, con la búsqueda y consolidación de negocios con mayor cantidad de distribuidores el País.

Proyecciones para el 2012

En los primeros meses del año se presentaran cifras muy bajas todavía en ventas y utilidad, el mercado esta recesivo sobre todo en productos de la línea de decoración, con la situación actual de la economía , se puede presentar una oportunidad importante en esta línea debido a la preferencia de los consumidores por productos más económicos y fáciles de usar.

Se establecerá alianzas estrategias, nuevas políticas comerciales que permitan incrementar las ventas y cerrar el año con resultados positivos a favor de la empresa y de sus socios.

Cordialmente,

ARQ. RAMIRO LARREA
Gerente General

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
21 MAYO 2012
OPERADOR 7
QUITO