

## **INFORME DE GERENCIA**

Quito, 17 de febrero del 2014

A los señores

**SOCIOS DE INDUSTRIA CEDEÑO GUERRA CIA. LTDA.**

Presente.-

El presente informe corresponde a la actividad económica realizada desde el 1 de enero al 31 de diciembre del 2013

### **ASPECTOS GENERALES**

- Se ha trabajado en políticas de calidad, poniendo énfasis en lo que se refiere a la búsqueda de nuevos clientes para este año y conservar los anteriores, con visitas y llamadas periódicas a fin de trabajar en búsqueda de un solo objetivo mejorar las ventas.
- En el tema de las importaciones este año no se realizó ninguna, sino más bien se enfocó a comprar en el mercado local.

### **ASPECTOS FINANCIEROS**

Después de haber revisado y aprobado con mi firma los balances emitidos por contabilidad donde se demuestra:

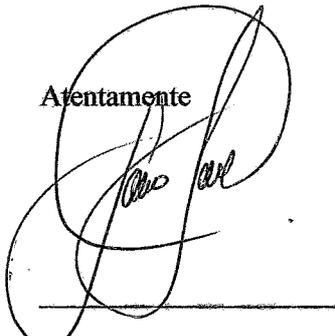
- Un flujo de efectivo aceptable que se ha venido manteniendo durante el año.
- Las Cuentas por Cobrar serán recaudadas en el siguiente período, y de existir un riesgo de cobro se procederá en forma legal evaluando las condiciones contractuales para la cartera vencida .
- Con relación al crédito tributario por Renta se cruzará con el anticipo de Impuesto a la renta del siguiente período.
- La cuenta Inventarios Productos en Proceso se terminara la fabricación de los productos para ser vendidos y cubrir las cuentas por pagar.
- La pérdida del año 2011 será amortizada en el nuevo período de acuerdo a una evaluación de los Ingresos.
- La utilidad del ejercicio será distribuida contablemente en el año 2014 y se pagará dentro del tiempo establecido por la Ley la utilidad de los trabajadores

- Las ventas se mantuvieron este año, pero se procuró dar énfasis en los trabajos de mantenimientos con una empresa que confió en nosotros desde años anteriores.
- Los Estados Financieros reflejan una utilidad, por lo que seguiremos aplicando una economía austera y de prioridad de entrega de equipos en fechas programadas

#### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

- Tecnificar el proceso productivo para estar a la par de las necesidades del mercado actual.
- Capacitar al personal que trabaja en planta con esta nueva tecnología.
- Terminar los productos del Inventario en procesos para poder vender y pagar las deudas pendientes.
- Mantener en el control de los gastos administrativos a través de una política austera y de ahorro.
- Seguir en la búsqueda de nuevos clientes para actualizar la base de datos e ingresar capitales frescos a la Empresa
- Seguir en la búsqueda de nuevos proveedores a fin de bajar los costos de producción.

Atentamente



**ECON. MARCO JARRIN**

**GERENTE GENERAL**