

Quito 9 de marzo del 2012

Señores  
Accionistas de la compañía  
MAYNARD CIA. LTDA.  
Ciudad



Estimados Accionistas:

A continuación encontrarán un resumen de la gestión realizada en el período comprendido entre el 1º de enero del 2011 y el 31 de diciembre del 2011.

Así presento informe de gerencia cumpliendo con la obligación de mantenerlos al tanto del accionar de la empresa y procediendo de acuerdo a lo estipulado en los estatutos de la misma.

Para el efecto y guardando concordancia con el reglamento para la presentación de los informes anuales emitidos por la Superintendencia de Compañías emito la siguiente información:

Cumplimiento de objetivos:

- Se considera que en el año 2011 se cumplió los objetivos principales de la empresa lo cual representa un considerable incremento en las ventas.
- Durante el año 2011 se ha observado el cumplimiento de normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor por parte de la compañía.

Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General:

Como se mencionó anteriormente, la principal disposición de la junta fue la de incrementar las ventas, considero se cumplió satisfactoriamente el objetivo y la disposición, ya que en el año 2010 las ventas ascendían a \$ 1.861,61 y en el año 2011 las ventas llegaron a los \$ 5.311,39 lo cual represente un incremento de más

del 200% e involucrando la atracción de nuevos clientes con el fin de seguir trabajando con ellos en el año 2011.

Informe sobre hechos extraordinarios producidos en el período

Durante el año 2011 como evento extraordinario puedo que informar la venta del auto que teníamos en Activos Fijos.

Situación Financiera de la Empresa:

Al analizar los resultados puedo decir que el objetivo estratégico fue cumplido, ya que se incrementó las ventas en más del 200%.

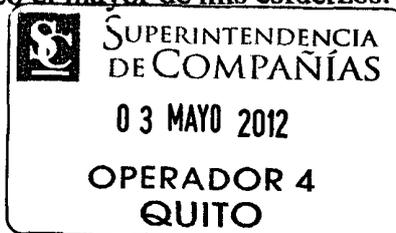
Recomendaciones para el siguiente ejercicio

Para el ejercicio económico 2012, se recomienda seguir con la estrategia de posicionamiento a través de la publicidad de la empresa. De igual forma se recomienda buscar estratégicas con el fin de bajar los gastos e incrementar las ventas.

Se recomienda analizar la venta de nuevos productos para nuevos mercados potenciales, logrando sacar réditos futuros de las inversiones realizadas para la capacidad instalada lista para generar nuevos productos.

Con esto resumo la gestión realizada, la misma que espero se encuentre dentro de sus expectativas y objetivos para la compañía.

Agradezco como siempre la confianza depositada en mi al concederme el manejo de la empresa, tarea a la que le dedico el mayor de mis esfuerzos.



Atentamente

*Tatiana Rodríguez Cerón*

Tatiana Maribel Rodríguez Cerón  
Gerente General y Representante Legal