



## INFORME DE GERENCIA

El 15 de enero de 2010 a las 8h00, se instala la junta con la presencia de todo el paquete accionista de GAHUSSPLASTIC. S.A.: señora Sarita Orbea y la señora Mónica Dolores Costa donde se presenta el informe de gerencia correspondiente al año 2009.

### SITUACION SOCIO POLITICA

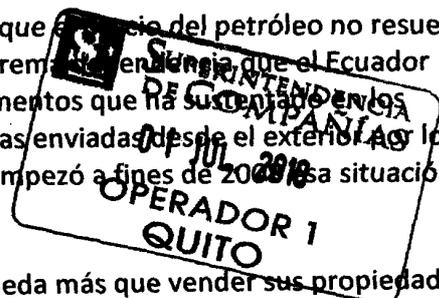
Aunque la inflación parece haberse estabilizado, algunos indicadores muestran peligrosos síntomas recesivos que fueron afrontados. La falta de liquidez, el desempleo y la baja en los niveles de consumo son los factores más preocupantes para el país durante el segundo semestre del año 2009, mientras las cifras evidencian que el Gobierno intenta recuperar los niveles anteriores promoviendo la circulación de los ahorros.

Pese a que los voceros oficiales se niegan a admitirlo y cambian criterios y conceptos según los intereses políticos coyunturales, cada vez es más evidente que el país corre el riesgo de una deflación, con todas las consecuencias que acarrea esta situación.

Si bien el precio del petróleo está convaleciendo y podría fluctuar alrededor de los USD 60 por barril durante el 2009 y 2010, eso no garantiza una recuperación macroeconómica inmediata del país, pues pese a los estrictos ajustes que ha hecho el Régimen ese déficit podría llegar a USD 1 700 millones.

En realidad, la reciente historia del país muestra que el precio del petróleo no resuelve los problemas por sí solo mientras persista la extrema dependencia que el Ecuador tiene respecto de esos ingresos. Otro de los elementos que ha sustentado en los últimos años la economía nacional son las remesas enviadas desde el exterior por los emigrantes, pero a raíz de la crisis mundial que empezó a fines de 2008 esa situación cambió de manera radical.

Al perder sus puestos, a los emigrantes no les queda más que vender sus propiedades y, en consecuencia, no solo dejan de enviar remesas sino que muchos empiezan a pensar en volver al país para buscar trabajo, lo cual agudizará más los problemas



pensar en volver al país para buscar trabajo, lo cual agudizará más los problemas económicos y sociales del país, pues recientes cifras muestran que en este año se han perdido al menos 84 000 empleos. El Gobierno debe dar respuestas responsables y consistentes a estos síntomas recesivos.

## **IMPLEMENTACIÓN DE VISIÓN Y MISIÓN**

### **VISIÓN**

**GAHUSSPLASTIC S.A. "TODO EN TECNOLOGÍA PLÁSTICA"**, empresa líder en la fabricación y comercialización de cristalería plástica con competitividad internacional que nos permita vender en el país con la satisfacción de clientes, personal de la empresa y accionistas.

### **MISIÓN**

Somos una industria plástica que fabrica y comercializa productos en respuesta a las necesidades del mercado nacional: cristalería plástica, envases en termoformado. Da soluciones con tecnología propia, se basa en valores cristianos: buenas relaciones interpersonales (*externa e interna*), *calidad, precio y servicio*, obteniendo ganancias justas en los productos que ofrecemos y sobretodo generando fuentes de trabajo.

## **INFORME DE LAS ACTIVIDADES REALIZADAS DURANTE EL 2009**

A partir el mes junio el año 2009, la parte legal se concluyó obteniendo el Ruc. Con recursos de las dos socias a partes iguales, como consta en la contabilidad que se adjunta se organizó la empresa. Además se contrató a dos personas para iniciar el entrenamiento y dar el mantenimiento de las máquinas que fueron cedidas para su uso.

En el mes de julio se inició la capacitación en la máquina y además se realizó el entrenamiento respectivo. Con ciertas limitaciones se comenzó a fabricar los productos que luego serán vendidos. Lamentablemente en el mes de septiembre se accidentó uno de los trabajadores quien fue atendido en el Hospital Carlos Andrade Marín y además Gestión de Riesgos calificó dicho accidente como un descuido del trabajador.

Esto retrasó la buena marcha de la producción por lo que se contrató en el mes de noviembre a otro trabajador para iniciar el proceso de entrenamiento.

En lo que se refiere a la parte administrativa se compró equipo de computación y software de contabilidad con el que se inició el entrenamiento respectivo. En cuanto a ventas se hizo gestión con los posibles clientes quienes manifestaron su apertura a

nuestros productos, estableciendo así un maestro de clientes y proveedores que se puso a punto para el próximo año iniciar las ventas.

### **SITUACIÓN FINANCIERA**

Las socias han tenido de aportar a la empresa con fondos en efectivo para iniciar las actividades. A partir del inicio de la gestión venta el movimiento generará el sustento y las socias no deberán erogar más dinero. La gestión comercial deberá cubrir dichos gastos.

### **PROYECCIONES**

Durante el 2010 se iniciarán las actividades de ventas de la empresa. Se proyecta unas ventas mínimas de US\$ 5000.00 y que la cartera no pase de 30 días para que exista un flujo conveniente para las operaciones y adquisiciones para fabricación y subsistencia.

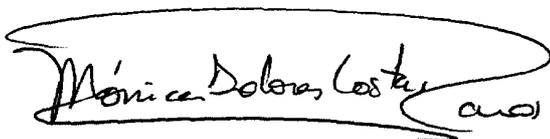
Para el primer trimestre se proyecta contratar un experto como Gerente de Planta que asegure una producción de alto nivel.

Queremos generar nuevos productos que den una alternativa a nuestros clientes, con productos que sean exclusivos de la empresa, así asegurar nuestra continuidad.

Buscar los mejores precios de nuestros proveedores que ayuden a que exista una rentabilidad adecuada.

Cordialmente,

GAHUSSPLASTIC S.A.



Mónica Dolores Costa

GERENTE GENERAL

