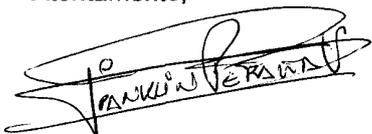


**INFORME DE GERENTE
SEGÚN REG. OF. 44, 13-X-92
AÑO2010**

- 1.1 Objetivos.-** Para el presente Año y luego de ser una compañía formada a finales del 2009, se propuso como objetivo principal el posicionarse en el sector ya que la oferta de este tipo de productos y servicios, es inmensa y sigue creciendo, este crecimiento inicial lo podemos confirmar en el incremento de ventas, indicando a las claras que se ha manejado el stock de inventarios con mucha prudencia, es decir adquiriendo casi lo que se va a utilizar, se debe implementar un area de atención al cliente lo que nos permitiría incrementar la base de clientes partiendo de los existentes que son nuestra principal carta de presentación.
- 1.2 Disposiciones.-** Las disposiciones de la Junta General de Accionistas y del Directorio se ha cumplido parcialmente ya que para este ciclo venidero tendremos que realizar o un incremento de capital y/o la venta o ingreso de un nuevo socio que nos permita la inyección de capital fresco especialmente para la adquisición de un vehículo y la compra de inventario para cumplir con los contratos que a priori suelen surgir.
- 1.3** Se ha cumplido con los lineamientos determinados por el Ministerio de relaciones laborales e Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social en lo que a los trabajadores se respecta y se ha procedido a realizar contratos por obra cierta con los técnicos que laboran eventualmente con nosotros.
- 1.4 Situación Financiera.-** Respecto a la situación financiera confrontando los dos periodos podemos observar un incremento importantísimo de USD 11M a USD 162M reflejando la capacidad con la que se ha manejado la cartera de clientes, poseemos un stock mínimo de inventario USD 4M, en algo que tenemos que mejorar es en la cartera de cuentas por cobrar que ha sido un dolor de cabeza en este periodo con un rubro de USD 22M, esto a ocasionado un endeudamiento de USD 44M, pese a todo esto logramos cerrar el periodo con una utilidad de USD 16M.
- 1.5 Utilidades.-** Las utilidades obtenidas se reinvertirán ya que para el próximo periodo se incrementara la empresa con otras de las aéreas que se desea implementar, es decir el servicio de mantenimiento mecánico especializado.
- 1.6 Recomendaciones.-** Deberíamos continuar con el mercadeo establecido y el fortalecimiento de la cartera de clientes a través de call center, con esto mejoraremos el servicio post venta e incrementaremos la base de clientes, mantener el nivel de compras establecido y la reinversión permanente hasta consolidar un stock de inventarios mínimo, controlar los niveles de endeudamiento vs. El repago para prevenir iliquidez y no descuidar las aéreas tributaria, societaria y laboral.
- 1.7 Propiedad intelectual.-** En el año venidero si es que la empresa produzca, a través de sus diversos productos, marcas se adelantaran en el IEPI los trámites correspondientes y de esta manera precautelar la imagen de la empresa y sus intangibles.

Atentamente;



Klever Franklin Peralta Veloz
Gerente
GLOBAL AIRICE CIA. LTDA.

