INFORME DE GERENTE
SEGÚN RES OFICIAL 44,13-X-92
COMPAÑIA GLOBAL AIRICE
AÑO 2011

1.1.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS: No se han cumplido con los objetivos establecidos ya que se planteó la compra de acciones de la empresa por parte de los accionistas y se han encontrado varios problemas respecto a la repartición tanto de deberes como derechos, mismos que han sido temas de largo tratamiento por parte de los socios y que esperemos se logren superar y replantearse objetivos para el futuro período.

1.2.- CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y EL DIRECTORIO: En este punto el directorio anterior estableció un cronograma de trabajo, lastimosamente la empresa tuvo un receso en sus actividades, ya que dentro del mismo no hubo acuerdos en varios de los objetivos, pese a esto la empresa continúo trabajando y cumpliendo con los contratos firmados con distintos clientes.

1.3.- INFORMACION DE HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO (AMBITOS ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL): En la parte societaria la empresa, ésta cambió de socios quedando el paquete accionario únicamente con el Sr. Juan Carlos Castillo Aulestia, quien a partir de este período es propietario de las 450 acciones de la compañía.

1.4.- SITUACION DE LA COMPAÑÍA AL CIERRE DEL PERIODO: Comparando los periodos 2010 y 2011 podemos observas un incremento del efectivo en bancos de 2M a 5M, también un incremento de inventarios 22M a 46M, en la provisión de incobrables, en ventas de 162M a 191M.

Pese a que la utilidad reflejada en el año 2011 es de 9M versus 16M en el año 2010 podría tomarse como un retroceso, este no es tal ya que debemos revisar que las ventas por nuestros servicios se incrementaron de 162M a 191M mas tenemos compras de activos, especialmente equipos de computación.

1.5.- PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES: Consolidar una cuenta con las utilidades mismas que nos va a permitir tener liquidez debido a que al ser proveedores del estado, el pago a recibir es aproximadamente a 60 días, entre etapa y etapa de cada uno de el cumplimento de los contratos y entrega de los mismos. Una vez recaudados estos valores deberían reinvertirse en algún activo como oficinas y/o vehículos propios.

1.6.- RECOMENDACIONES SOBRE POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONOMICO: Debemos continuar con el mercadeo establecido, e identificar el mercado al que vamos a atacar ya que al estar concentrados nuestros esfuerzos con el estado, es posible que descuidemos nuestra base de clientes, misma que se debería mantener a través de call center.

.7.- CUMPLIMIENTO DE NORMAS SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL: Pese a que no manejamos venta de productos terminados, pues somos una empresa proveedora de servicios, en caso de necesitar implementar este tipo de normas haremos los trámites respectivos en el IEPI.

Atentamente;

Juan Carlos Castillo Aulestia
GERENTE GENERAL
GLOBAL AIRICE