

Quito, 20 de Marzo del 2010

INFORME DE GERENTE

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

Para el año 2009 nuestro principal objetivo fue abrir un segmento de mercado en el cual de acuerdo a sus necesidades podamos colocar nuestro portafolio de producto.

Para lo cual se diseñaron e implementaron nuevas estrategias y se procedió con la capacitación de nuestro personal tanto administrativo como comercial.

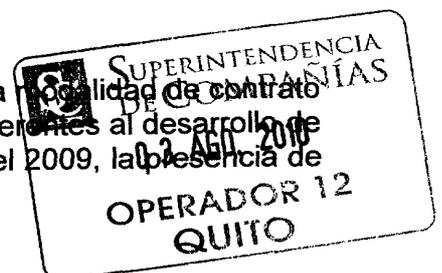
Este año fue difícil; ya que a pesar de cumplir con las estrategias anteriormente mencionadas, no se pudo cumplir con la meta en ventas estimada para el 2009, puesto que la apertura de la empresa fue culminada en septiembre del 2009 y la contratación y capacitación del personal administrativo y comercial concluyo en noviembre del mismo año, sin embargo, concluimos con todos los procesos administrativos y tramites de importación que nos permitió en diciembre del 2009 contar con el stock de producto necesario para comenzar nuestra actividad comercial. Esto gracias a la mejoría en la estabilidad económica del país y pese al cambio de políticas en aranceles correspondientes al sector de neumáticos.

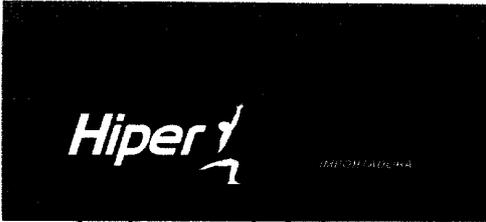
CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA ANTERIOR Y EL DIRECTORIO

Una de las disposiciones hechas por la junta directiva para el año 2009, fue concluir la creación e implementación de la actividad comercial de la empresa. Establecer controles y pólizas de mercado y administrativas para cumplir con éxito las metas propuestas para el siguiente año por el Gerente General.

SITUACION LABORAL Y ADMINISTRATIVA

Empezamos a laborar con personal contratado bajo la modalidad de contrato a plazo fijo, para cumplir las diversas actividades inherentes al desarrollo de este proyecto, estableciéndose al 31 de Diciembre del 2009, la presencia de





7 (siete) personas de ambos sexos como empleados que trabajan en la empresa.

En el área administrativa contamos con el personal calificado en cada una de sus funciones para darle mayor respaldo a esta Gerencia.

Esta administración ha dado especial importancia a las obligaciones patronales, cumpliendo estrictamente con lo que estipula el Código de Trabajo y otras Leyes y Normas de la materia, dotándoles de los implementos de seguridad para el normal desenvolvimiento de sus obligaciones.

SITUACION FINANCIERA

Al cierre del 2009 el total de los Activos representados asciende a la suma de USD \$272.069,47 Superando los ingresos obtenidos por USD. \$417,28 y como consecuencia da una pérdida neta de USD. \$42.694,57 puesto que la empresa no conto con el inventario desde la constitución y solo pudimos colocar producto el ultimo día hábil de diciembre del 2009.

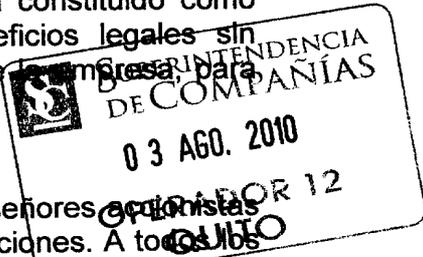
RECOMENDACIONES PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONOMICO

Debemos seguir con el mismo ímpetu del trabajo iniciado en el año anterior, pues estamos seguros que una vez cumplido todo el proceso comercial empezará a verse los frutos esperados.

La intención de la administración es recuperar el porcentaje perdido en ventas en el 2009 logrando ventas para el año 2010 por USD \$ 1'500.000.

En el área laboral seguiremos brindando a los trabajadores de todas las áreas que incorporan nuestra empresa, algo que se ha constituido como política de nuestra empresa, dotar de todos los beneficios legales sin excepción de personas y dotar de beneficios propios de la empresa, para satisfacción del personal y de esta administración.

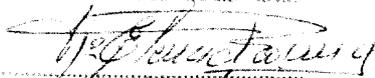
No quiero cerrar este informe sin agradecer a todos los señores accionistas por el inmenso apoyo prestado al desempeño de mis funciones. A todos los trabajadores que me han acompañado en estos meses, de igual manera quiero agradecerles por el esfuerzo desplegado en cada una de sus





actividades administrativas, comerciales, de logistica, etc... pues sin su valioso contingente me hubiera sido imposible lograr metas que hemos alcanzado.

Atentamente,

HIPERLLANTAS S.A.

Firma Autorizada

María Elena Díaz Puente
Gerente General
HIPERLLANTAS S.A.

 SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS
03 AGO. 2010
OPERADOR 12
QUITO