

## INFORME DE LA ADMINISTRACION A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

**GERENTE:** Ing. Gustavo Malo Arizaga  
**PERIODO:** Enero 1 a Diciembre 31 del 2010  
**FECHA:** Abril del 2011

---

Señores Socios de METALASUTRO Cía Ltda.:

De acuerdo a lo prescrito en el Artículo 305, Numeral 4 de la Ley de Compañías vigente me permito poner a consideración de Ustedes el Informe de la Administración por el Ejercicio Económico comprendido entre Enero 1 a Diciembre 31 del 2010.

### **ANTECEDENTES**

Una vez que fueran cumplidos todos los requisitos legales, la compañía se constituyó en Octubre del 2009. Pero por motivos comerciales no fue posible iniciar la facturación sino hasta Mayo del 2010

### **AREA DE VENTAS**

Debido a una política comercial de la empresa, se decidió comprar y estoquear la mayor cantidad de material posible para con ello llegar a las mejores negociaciones posibles. Las ventas durante el año 2010 se ubicaron en los niveles más bajos esperados, ya que no se pudo concretar contratos con las condiciones esperadas por lo que se opto por mantener el inventario y ventas controladas para un estudio de mercado, alcanzando al término del periodo una facturación de **\$ 49686.08**.

Al no poder concretar ninguna negociación definitiva, la empresa tuvo que mantener un inventario muy alto lo que le llevo a un sobre endeudamiento con los socios, el cual no es preocupante ya que este no tiene costos financieros y los precios de el material en inventarios tienen tendencia al alza.

A finales del periodo 2010 la relación con clientes y proveedores se ha ido estrechando y desarrollando mejores condiciones de comercialización, lo cual es visible en los niveles de facturación, siendo este un panorama muy prometedor para el siguiente periodo.

### **ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y CONTABLES**

En el primer semestre la nomina fue alta y se dieron muchos gastos por la adecuación de las áreas de trabajo, maquinaria y vehículos. Los procesos de recolección, selección, Clasificación y despacho requirieron mas mano de obra de la que estuvo previsto por lo que la nomina se mantuvo alta.

Debido al apoyo de los socios, no hubo problemas con la liquides, lo que permitió mantener al día todas las obligaciones de la compañía.

Gracias al trabajo de ventas y al acercamiento con los clientes, al final del periodo se pudo concretar algunas negociaciones que están siendo reflejadas en el primer semestre del 2011 reduciendo por completo los inventarios y por ende el endeudamiento con los socios.

En cuanto a la parte operativa, ha sido de mi especial interés el ir sistematizando cada uno de los procesos productivos y administrativos para de esta manera garantizar la calidad en el servicio y en el proceso productivo.

### **CONCLUSION**

El año 2010 no genero réditos económicos pero ha sido muy provechoso en el sentido que nos ha permitido conocer el mercado y desarrollar estrechas relaciones con proveedores y clientes, serrando el año con muy buenas negociaciones para el 2011

Atentamente,



**Ing. Gustavo Malo Arizaga.,**

GERENTE GENERAL.