Ibarra, 25 de Enero de 2.011

Ingeniero
Juan Pablo Benalcázar
PRESIDENTE DE ARQUIMUEBLE CIA. LTDA.
Ciudad.-

De mi consideración:

En mi calidad de Gerente General de la Compañía, y como tal su Representante Legal , me permito poner a su consideración y por su intermedio al Directorio, el presente informe, luego de revisar los Libros Sociales, el Balance General y el Estado de Pérdidas y Ganancias, al igual que la Contabilidad de ARQUIMUEBLE CIA. LTDA., correspondiente al ejercicio económico del año 2.010.

ANTECEDENTES.- ARQUIMUEBLE CIA. LTDA. se constituyó, mediante Escritura Pública con fecha 30 de Marzo de 2.010, celebrada en la Notaría Primera del Cantón Ibarra y fue aprobada de acuerdo a la Resolución No SC.IJ.DJC.Q. 10.001410 concedida por la Superintendencia de Compañías de fecha 07 de Abril de 2.010, y registradas bajo la partida No 125 del Libro Registro Mercantil del Cantón, con fecha 09 de Abril de 2.010, que es la fecha legal de inicio de actividades.

En Junta General Extraordinaria de Socios, llevada a efecto el día 14 de Abril de 2.010, fueron designados los Administradores de la Compañía, el Ing. Juan Pablo Benalcázar Muñoz como Presidente; y, el señor Marcelo Benalcázar Pabón como Gerente General, y como tales, sus Representantes Legales.

OBJETIVOS.-, ARQUIMUEBLE CIA. LTDA. fue creada con el objeto de fabricar closets, cocinas, alacenas, lavanderías, sistemas para oficinas y otros. Diseñamos y cotizamos un sistema para cada cliente y le remitimos en el menor tiempo posible nuestra propuesta. Una vez aceptada procederemos a su elaboración e instalación con las especificaciones que estarán detalladas en los planos.

Todos los sistemas serán en melanina de 19mm; la profundidad estándar es de 36 cm. En closets. La profundidad puede ser ajustada con un costo adicional. Los cajones estándar son de 46,60 y 76 cm. De ancho, y una altura de 12,5, 20 y 32 cm.

Para cumplir con estos objetivos, hemos adecuado un espacio de exhibición en el interior de AMOBLAR, que es un almacén de muebles de uno de los socios, en el que los clientes pueden observar las bondades des sistema.

RESULTADOS.- Esta etapa inicial nos ha dado serios problemas para conseguir estabilidad de trabajadores por cuanto no se concretan contratos de clientes, por lo que estos se han convertido en temporales, de pocos días, sin tener opción de darles capacitación.

Estamos muy preocupados por que todavía no hemos concretado ningún contrato, a pesar de haber presentado varias propuestas. El problema con el que nos hemos encontrado es la fuerte competencia de artesanos que ofrecen precios con los que no podemos competir.

Atentamente,

Marcelo Benalcázar P.
Gerente General
ARQUIMUEBLE CIA. LTDA.