

## INFORME DE GERENCIA DEL AÑO 2014

Habiéndose citado legalmente para la Asamblea General Ordinaria de la Empresa Almacén de Plásticos para esta fecha 2 de marzo de 2015. Y siendo una de mis obligaciones en mi carácter de gerente de la empresa mentada me es grato dirigirme a todos ustedes socios, para presentar mi informe de actividades.

Iniciare agradeciendo la confianza depositada en mi persona para seguir siendo el gerente de esta, nuestra empresa, me refiero a ello ya que he dejado de laborar de forma permanente en la misma, debido a otras actividades que también las desarrollo desde el campo de mi profesión, es tal virtud el año 2014 fue un año lleno de grandes retos comerciales, ya que para el último trimestre la principal preocupación estuvo centrada en la consecución de la facturación electrónica hecho que requirió una serie de actos previos es decir se tuvo que realizar inventarios totalmente detallados y crear códigos para que los productos puedan ser ingresados al sistema de computación que se lo tuvo que implementar, además de adquirir el software para la facturación electrónica realizar las conexiones de red necesarias para el funcionamiento en línea y conectarse a través de ella al SRI.

Otra situación que hemos tenido que enfrentar para el último trimestre del año contable 2014 es el retiro voluntario del contador de la empresa y tener que reemplazarlo por otra persona, hecho como es de comprender requirió de algunos ajustes y nueva metodología para llevar los libros contables, además de pasarlos a realizar en computación. Hecho esto que genero egresos importantes para el flujo de liquidez para la empresa me refiere al hecho de pagar la liquidación más la jubilación patronal en un solo pago en acuerdo con el empleado, hecho que fue debidamente registrado en el MRL.

Otro reto que tenemos que enfrentar diariamente es la competencia mal intencionada y desleal que algunas personas intentan hacer a la empresa, por lo cual cada vez se intenta mejorar en los servicios adicionales, me refiere a servicio de entrega e instalación de varios productos que los vendemos, pero a costa de haber sacrificado réditos económicos para la empresa. Mantenemos como una norma general de nuestro actuar el tener al personal al día en sus haberes, tenemos al día nuestras declaraciones de impuestos y pagos al Servicio de Rentas del Ecuador.

Otro hecho a destacar es el haber ingresado con más fuerza en las ventas al por mayor de colchones para ver que sucede con la competencia y luego de este año reevaluar esta estrategia realizada, lo cual demanda un gran compromiso y es un gran reto a enfrentar ya que se compra al contado a Chaide y la venta al por mayor se realiza dando crédito, lo cual crea algunos

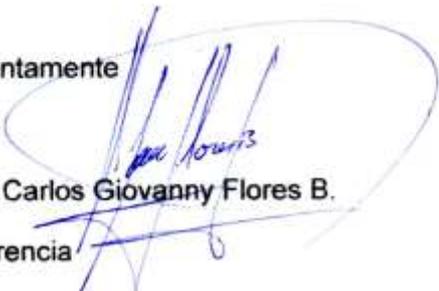
momentos duros para la empresa por falta de liquidez para continuar con esa estrategia. Hecho que lo evaluaremos oportunamente para ver si está dando los resultados esperados.

Se ha dado un cambio en el manejo de uno de los locales comerciales me refiero a la principal ya que cuenta con la colaboración en la parte administrativa de una de las socias la Ing. Sandra Flores, quien está comprometida especialmente con la parte de la implementación de computación en la empresa, en preparación a la facturación electrónica que se hace exigible para los contribuyentes especiales a partir de enero de 2015, lo cual ya se está realizando en la actualidad, y que como es lógico suponer todavía crea algunas incertidumbre en el personal que está a cargo de este proceso.

Por parte de Gerencia se sugiere dejar las utilidades pequeñas que se han generado para futuras capitalizaciones, ya que como se indicó existe problemas de liquidez por lo expuesto ut supra.

Es cuanto puede informar de lo más relevante en el año 2014, en espera de que se apruebe el presente informe agradezco su atención al mismo.

Atentamente



Dr. Carlos Giovanni Flores B.

Gerencia