

INFORME DE GERENCIA
Periodo: Octubre – Diciembre 2017

Señores Representantes

Junta General de Accionistas

Tengo el agrado de dirigirme a esta Junta de Accionistas, para poner a vuestra consideración una síntesis de las actividades desarrolladas por la gerencia en el periodo de octubre a diciembre del año 2017.

INTRODUCCION: El 2017, se constituyó en un año de emprendimiento, para nuestra empresa, junto con mi socio el accionista Héctor Fabián Ayala Alvarado, pese a las circunstancias que atravesaba nuestro país en el ámbito económico, decidimos emprender, y es así como nace la idea y como consecuencia la empresa **MARKETING SOLUCIONES EMPRESARIALES APPALANCAMIENTO COMPAÑIA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA**, el 24 de octubre del año en curso. Nuestra meta principal fue enfocarnos de acuerdo a nuestro conocimiento en el área de publicidad y marketing utilizando la tecnología para abarcar un segmento más grande, “las masas” claro a través de nichos de mercados. Al iniciar nuestras actividades con una empresa naciente, procedimos a buscar contratos con varios clientes, nuestra idea principal para dichos contratos son el “Posicionamiento de la marca en la mente de las personas”. El 2017 fue un año lleno de retos para el país y también para nuestra nueva empresa. Nos propusimos importantes desafíos a pesar del entorno cambiante y para ellos reforzamos nuestra estrategia de enfoque al cliente y optimización de costos, todo ello soportado por un fuerte compromiso en competitividad, sostenibilidad y principalmente en el liderazgo de todos los miembros de **MARKETING SOLUCIONES EMPRESARIALES APPALANCAMIENTO COMPAÑIA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA**

Seguimos trabajando en el desarrollo del liderazgo proactivo en todos los niveles de nuestra empresa. Pese a este esfuerzo, los contratos fueron ofrecidos, debido a la situación del país para inicios del próximo año (2018). En todo caso estamos reforzando nuestras acciones para la identificación de riesgos y el fortalecimiento de la responsabilidad individual.

Adicionalmente, seguimos desarrollando competencias internas enfocadas en el cliente, Logramos importantes avances en la eficiencia y la productividad de nuestras operaciones, concentrados en la disciplina para lograr ahorros a través de la optimización en todas nuestras capacidades.

Al finalizar este año fiscal la empresa no presentó ventas ni ingresos, los gastos atribuidos como Gastos de Gestión corresponde a todas las actividades que se realizaron para lograr la firma de contratos con posibles clientes, así como Gastos de reparación que fueron necesarios para adecuar el lugar de trabajo, y otros gastos bancarios, correspondiente a valores receptados por la institución financiera donde se encuentra la cuenta de la empresa. Debido a los gastos realizados nuestro Estado de Resultados Integral arrojó una Pérdida de \$330,24 (Trescientos treinta con 24 dólares americanos)

Para concluir, me gustaría ratificar que seguiremos trabajando esforzadamente para alcanzar las metas que nos proponemos en el 2018, actuando bajo nuestros principios y compromisos.

AGRADECIMIENTO: Una vez más mi gratitud y agradecimiento a todos los accionistas por la permanente confianza en la gestión realizada, para el engrandecimiento de la institución. Gracias por su continua confianza.

ATENTAMENTE



Ing. STICK JOSE HERRERA BARZOLA

GERENTE GENERAL