Cuenca, abril de 2014

Señores
SOCIOS DE LA EMPRESA
TROFEOS, PLACAS Y MEDALLAS,
ECUATROFESA CÍA. LTDA.
Presente.

De mi consideración:

De conformidad con la Ley y los Estatutos de la Empresa, me permito poner en consideración de la Junta General Ordinaria el Informe de la Administración de la Empresa durante el ejercicio fiscal 2013, el mismo que contiene los siguientes puntos:

1. – Objetivos año 2013
2. - Presentación y estudio general de Estados Financieros
3. - Recomendaciones

1. - OBJETIVOS DEL AÑO 2013

Entre varias de las propuestas que se plantearon para el año 2013 estuvo como meta principal lograr que la empresa obtenga resultado positivo en su gestión, situación que se ha logrado como consecuencia de varios factores entre ellos el incremento del precio de venta tomando como base los nuevos costos en la importación de los materiales para la elaboración de los productos; también se redujeron varios rubros de gastos, de servicios de comunicación y transporte; las donaciones se realizaron acorde a la conveniencia de la empresa, elaborándose también un catálogo de productos que se distribuyó entre los clientes actuales y potenciales; estas entre las gestiones tendientes a lograr el objetivo indicado. El destino que se dé a la utilidad queda a buen criterio de los Señores socios.

2.- ESTADOS FINANCIEROS

Existe incremento en las ventas en comparación con el año 2012, pero se aclara que no se debe a un incremento en el número de clientes sino a otros factores expuestos; además de acuerdo con los resultados obtenidos la empresa cuenta con un índice de solvencia muy bueno, lo que se debe al capital de trabajo existente. En cuanto a la liquidez tiene un nivel admisible sin que la Empresa se halle en riesgo de iliquidez.

3. -RECOMENDACIONES PARA 2014

En primera instancia se debe mantener una revisión de los costos de los productos con cada importación, para irlos actualizando, porque en ocasiones se ha generado errores originados por lo general en el sistema.

Es importante actualizar y socializar políticas de crédito especialmente para nuevos clientes y definir algunos parámetros en el caso de aquellos pertenecientes al Estado; en este ámbito se recalca que no se debe descuidar la gestión constante para el cobro de cartera.

Como última recomendación se sugiere la redistribución de actividades en todo nivel, asignando mayores responsabilidades a mandos medios y altos, de esta manera el personal de ventas podría direccionar sus labores a las tareas que son propias del área, en coordinación con producción.

Atentamente,

Ing. Susana Zhindón A.
REPRESENTANTE LEGAL