

Cuenca, 15 de abril de 2009

INFORME DE GERENCIA POR EL EJERCICIO

Señor, Luis Mario Zhingri, socio de la compañía Comercializadora y Reparadora de Calzado RECORDCALZA CIA LTDA., a continuación le informo sobre mi gestión realizada en mi calidad de gerente general de la Compañía por el ejercicio económico 2009.

Vuelvo a agradecerle por su confianza, para este nuevo ejercicio económico a la vez que le informaré de forma detallada mi gestión en este período.

El manejo económico para este período ha tenido un considerable aumento en las ventas, así para este año se han vendido \$197.036 frente a las ventas del año anterior que fueron de \$123.996, lo que representa un incremento del 58% que se traduce en una mejora de la empresa para este período, aunque también se han incrementado los gastos en un 38%, pero nos queda un margen de ganancia del 20% que nos ayudó a cubrir las obligaciones que quedaron pendientes en el ejercicio económico anterior.

Para incrementar las ventas ha sido necesario incrementar también los inventarios pero con un adecuado control se han optimizado los recursos demostrando que éstos subieron en apenas un 7% lo que refleja que la compañía ha tenido un giro positivo en este año.

La campaña publicitaria se ha mantenido, porque hemos priorizado que los servicios de reparación mejoren, cumpliendo con nuestros clientes de forma eficiente y oportuna. Esto se está manejando a través de un sistema automático de facturación, así evitamos las demoras e inconvenientes que nuestros clientes tenían.

Quiero recalcar que el incremento del 46% en las remuneraciones pagadas al personal corresponden a los valores pagados por horas suplementarias y extraordinarias, valores que han sido necesarios erogar, para poder cumplir con la meta de entregar de forma oportuna y eficiente los servicios de reparación a nuestros clientes, a la vez que el incremento salarial por horas extras ayuda a nuestros colaboradores a mejorar sus ingresos, y esto les motiva a trabajar con eficiencia.

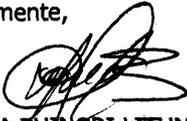
En lo referente a la adquisición de activos fijos, ha sido necesario la adquisición de nuevos equipos de computación, para de esta forma se realice la facturación automática, pero siempre buscando las mejores alternativas de compras con sus respectivas garantías.

Para el siguiente período se está trabajando en nuevas estrategias para vender más, así una propuesta es ampliar la comercialización de productos y accesorios para prendas de vestir y calzado, así pretendo incrementar en por los menos un 10%. Todo esto lo estaré dando a conocer en su respectivo momento.

Respecto a la competencia, aunque cada vez esta crece, lo debemos tomar de forma positiva, porque un competidor nos ayuda a mejorar cada día, de esta forma conseguimos mantener a nuestros clientes, enfocados siempre en prestar nuestros servicios con calidad y rapidez.

Todo lo expuesto anteriormente, es lo más significativo que he realizado en mi gerencia de este período. Le agradezco nuevamente por su incondicional confianza, y espero que el próximo ejercicio económico, sea mucho mejor que este.

Atentamente,



BERTHA ZHINGRI LITUMA
GERENTE



Sonia Aguirre Samaria