

**INFORME DE GERENCIA A LOS SEÑORES ACCIONISTAS DE
SUPERMERCADO DE OFICINAS OFFICELATACUNGA S.A.**

Señores Accionistas:

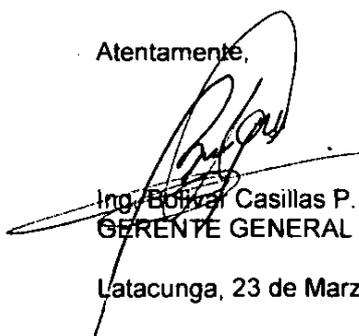
Reciban un cordial y afectuoso saludo de quien suscribe, a la vez que auguro el mejor de los éxitos personales y profesionales para este nuevo año en sus respectivas actividades. A continuación y dando cumplimiento con lo dispuesto por la Ley de Compañías, en mi calidad de Gerente General de la empresa, paso a detallar el INFORME DE GESTION GERENCIAL del año 2010:

1. La administración la cual presido, ha cumplido fielmente con las normas legales estatutarias comprendidas dentro de las disposiciones de la Junta General de Accionistas y también de la Superintendencia de Compañías. Gestión que se sustenta en documentación general ordenada y disponible en el momento que sea necesaria.
2. En el año 2010 que es el segundo año de operaciones de la empresa, se han conseguido varios logros entre los cuales resaltamos los siguientes:
 - Darse a conocer en el mercado corporativo de la provincia de Tungurahua como una nueva empresa, innovadora y eficiente como agente de compras de todo tipo de suministros de oficina.
 - Ser la primera y al momento la única empresa dentro de la provincia calificada en el INCOP para ventas por Catálogo Electrónico. Situación que ha servido para fortalecer las relaciones comerciales con las Instituciones del Estado.
 - Contar con una base inicial fija de clientes institucionales de prestigio y renombre nacional.
 - Identificarse con la sociedad latacungeña como una empresa seria y de responsabilidad social.
3. En lo que respecta al tema financiero, las cifras que arrojan tanto el Balance General como el Estado de Resultados son positivas a la realidad y tiempo de existencia de la empresa. Existe una pequeña utilidad en el Ejercicio Fiscal y se espera que para este próximo período se continúe consolidando las relaciones comerciales no solo dentro de la provincia sino fuera de ella.

En forma general la gestión realizada ha servido para cumplir con los objetivos planteados para este segundo año de actividad de la empresa. Para este nuevo período, se hace necesario crear nuevas estrategias de negociación y mercadeo para seguir consolidando la marca y lograr establecerse definitivamente en la localidad.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

Atentamente,


Ing. Boris Casillas P.
GERENTE GENERAL

Latacunga, 23 de Marzo del 2011

