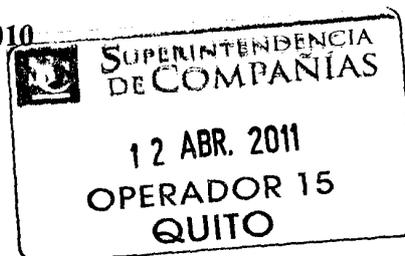


# *Cortiplace Cia. Ltda.*

Telas e insumos para la decoración

## INFORME DEL GERENTE PERIODO 2010



Quito, abril 12 del 2011

Señores Socios de  
**COMERCIALIZADORA CORTIPLACE CIA. LTDA.**  
Presente.-

De mis consideraciones.

Por medio de la presente, me permito poner a consideración el informe de labores correspondiente al ejercicio económico comprendido entre el 30 de abril al 31 de diciembre del 2010.

### **1.- SITUACION DE LA EMPRESA**

A pesar de que la empresa inicio sus actividades legales el 30 de abril del 2010 y fue inscrita ante el SRI el 10 de mayo del mismo año, aperturó su establecimiento en el mes de julio.

Desde el inicio de sus operaciones, Cortiplace Cia. Ltda. con su actividad de venta de telas e insumos para la decoración, ha presentado una actividad comercial creciente tanto con clientes, proveedores y bancos.

### **2.- ACTIVOS FIJOS**

A lo largo de este período la empresa no ha incrementado sus activos fijos, pero se ha notado un incremento en mercadería e inventario en aproximadamente un 30% por acceso a crédito por parte de los proveedores.

### **3.- ASPECTOS FISCALES, LEGALES, LABORALES Y SOCIALES**

La empresa Cortiplace Cia. Ltda. mantiene contrato laboral con una persona, la misma que percibe una salario por encima del salario mínimo y aporte patronal.

Durante el período motivo de este informe, las obligaciones fiscales, municipales se cumplieron en su totalidad, pagando en forma oportuna estas obligaciones.

Las decisiones que fueron tomadas en su debida oportunidad por esta gerencia han sido conocidas y debidamente aprobadas mediante Juntas Generales Ordinarias y Extraordinarias de Socios.

#### **4.- OBJETIVOS Y EXPECTATIVAS PARA EL AÑO 2011**

Durante el periodo 2010, por ser el año de inicio de actividades no se reportó una operación representativa, pero fue un periodo positivo ya que los esfuerzos de sus socios estuvieron enfocados en la correcta estructuración de los procesos de la compañía y en buscar potenciales clientes para ofrecerles los productos que la empresa comercializa.

Para el presente año se prevé una mayor fidelización e incremento de su cartera de clientes con una alta calidad de los productos y del servicio que implica la comercialización de los mismos.

Otro de los objetivos es incrementar el volumen de inventario a través de la reinversión y capitalización de parte de sus socios, tomando en cuenta para nuevas adquisiciones, ciertas referencias que hemos recibido de nuestros clientes para que ellos tengan mayores opciones de compra y así, ampliar nuestra participación de mercado.

Agradezco a los socios de la empresa por la confianza depositada en mi persona, además aprovecho la oportunidad para desearles éxitos en un futuro mediato.

Atentamente,



Marcelo Argoti Pozo  
GERENTE GENERAL  
CORTIPLACE CIA. LTDA.

