

INFORME QUE PRESENTA EL GERENTE GENERAL DE DISTRIBUIDORA
SUAREZ HERMANOS DISTRISUAR CIA. LTDA. A LA JUNTA GENERAL DE
ACCIONISTAS CELEBRADA EL 26 DE MARZO DEL 2013.

Informe del Gerente:

Consideración del balance y Estados Financieros al 26 de Marzo del 2013.

- a) Ventas, ingresos y costos. Las operaciones comerciales de la compañía durante el periodo económico 2012 no suplieron con las expectativas y objetivos propuestos. Como se demuestra en los estados financieros presentados. Como es de su conocimiento ofrecemos la venta de diversos productos para el consumidor, en esta actividad ha crecido mucho la competencia desleal y grandes empresas que poseen liquidez y pueden extender sus créditos a muchos meses.
- b) Relaciones laborales y beneficios sociales.- La compañía durante el presente año ha cumplido con las leyes del código de trabajo así como con los reglamentos de seguridad y riesgos del trabajo y de seguridad social; la gerencia está plenamente consciente de la gestión que se debe realizar para mantener costos competitivos para los servicios que prestamos, pero esta consiente que debe procurar un ajuste adecuado de las remuneraciones de sus trabajadores, en todos los niveles.

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO MATERIA DEL INFORME.

El principal objetivo que era de mejorar la rentabilidad, no se ha podido lograr debido a las políticas de muchos proveedores de acortar sus plazos de crédito, aumentar montos de compras para poder acceder a los bonos.

CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES LEGALES Y REGLAMENTARIAS DE LAS RESOLUCIONES DE LA JUNTA GENERAL.

La gerencia ha observado todas las disposiciones legales y ha ejecutado todas las resoluciones de las Juntas Generales efectuadas en el periodo.

OBJETIVOS

Dentro de este contexto y como es mi deber, los objetivos que se plantea esta Gerencia para el próximo año y que pongo a vuestra consideración son los siguientes:

- Expandir la venta de nuestros productos a otros sectores del país, realizar reuniones con proveedores futuros que ofrezcan mayor rentabilidad y ayuden a seguir adelante a la pequeña empresa.
- Incursionar en zonas rurales, y lograr atraer a mas posibles clientes.

RECOMENDACIONES

- Plantear nuevos procesos de ventas y recuperación de cartera para optimizar los recursos de la empresa.
- Seguir manteniendo la política de austeridad en cuanto a gastos se refiere.



ING ANGEL JACOBO SUAREZ TAPIA
GERENTE GENERAL