

## **INFORME CONJUNTO DE DICOALZA CIA. LTDA. A LA JUNTA GENERAL UNIVERSAL DE ACCIONISTAS CELEBRADA EL 29 DE ABRIL DEL DOS MIL TRECE**

De acuerdo a la resolución N° 92-1-4-3-013 de la Superintendencia de Compañías y en obediencia a los estatutos de la Compañía expongo el informe correspondiente al año 2012.

### **ASPECTOS ORGANIZATIVOS**

El capital social de la compañía sigue siendo de \$800, divididos en participaciones de un dólar cada una, distribuidos entre los 5 socios que la conforman.

El objetivo es la comercialización al por mayor y menor de calzado, y afines, nacional e importado para damas, caballeros y niños. En sus diferentes líneas casual, deportivo y escolar, con materiales en cuero, lona y sintéticos.

El número de personas que nos colabora sigue igual que el año anterior, es decir una persona en la parte administrativa y dos en el departamento de ventas con el fin de brindar una atención efectiva a nuestros clientes internos y externos.

Además de un contador que labora por horas para cumplir con los requerimientos legales, contables y tributarios.

En los meses de Agosto y Septiembre se contrata dos personas más por cuanto es una temporada alta, (TEMPORADA ESCOLAR), y la afluencia de clientes es mayor debido a las promociones que se sigue manteniendo.

## **ASPECTOS ADMINISTRATIVOS**

El crédito con el banco de pichincha se sigue manteniendo, ya que su vencimiento se realizara en Noviembre del año 2013. Debemos manifestar que a fines de este año se realizara otro crédito para cumplir con nuestros proveedores en lo referente a las compras que se realizan al contado y crédito.

Las ventas en este año ha sufrido un decremento del 5,70 % debido a la competencia existente, por el incremento de centros comerciales, los mismos que con sus grandes cadenas de calzado acapararan a la mayoría de clientes otorgándoles créditos a largo plazo con sus tarjetas de afiliación.

De igual forma las ventas por catálogo, ofreciéndoles servicio de puerta a puerta, hace que el cliente se ahuyente de los almacenes, por esta situación es que en los actuales momentos las pequeñas empresas como la nuestra se torna difícil afrontar.

Para proyectarnos en mejorar nuestras ventas, continuamos con la política de crédito para las instituciones, como también; ventas a través de todas las tarjetas de crédito existentes en el mercado financiero realizando continuamente promociones y descuentos a fin de motivar a los clientes a realizar las compras. Se ha incrementado gastos en publicidad y propaganda, para tener mejor aceptación y que los clientes tengan conocimiento de nuestros productos.

## **ASPECTOS TRIBUTARIOS**

Se han cumplido puntualmente con las obligaciones legales y tributarias exigidos por los organismos de control como son el SRI, Municipio,

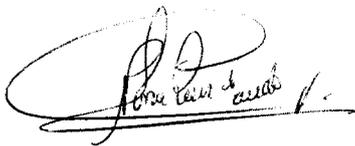
Superintendencia de Compañías y demás, con el fin de desarrollar las actividades enmarcados en la ley.

### **PERSPECTIVAS 2013**

Para el próximo año nuestra meta será de incrementar nuestras ventas utilizando las nuevas herramientas y modelos de gestión que exige el mercado actual, para seguir creciendo como compañía y ser una Empresa estable, confiable y de muy buena imagen para el mercado competitivo de la provincia..

Agradezco a los señores directivos y personal administrativo, y la confianza depositada en los socios, esperamos seguir mejorando los parámetros de eficiencia y competitividad que nos propusimos al crear esta compañía, para el nuevo periodo administrativo. Con el deseo de merecer su entera atención, y esperando que lo expuesto anteriormente cumpla con las aspiraciones de los demás socios reciban un cordial y afectuoso saludo.

Atentamente,



**Lic. NINA RUIZ V.**  
PRESIDENTA



**Dr. LUIS ANTONIO PINTADO**  
GERENTE GENERAL