

INFORME DE GERENCIA

**De la Administración a la Junta General de Socios de la Empresa Tideltral Cía. Ltda.
Del Ejercicio económico de 2016**

Señores socios reciban un cordial y muy afectuoso saludo, corresponde a este colaborador de la organización y ratificado por ustedes como su representante legal en la compañía TIDELTRAL CÍA. LTDA., informarles de todas las actividades ejecutadas por esta administración las cuales han estado y estarán encaminadas al logro integral del objeto social de la compañía bien definidos en el Escritura vigente, los mismos que se han cumplido, lo cual es altamente satisfactorio.

a. CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONÓMICO 2016.

Durante el ejercicio que ha concluido el 31 de Diciembre de 2016, se ha tratado de mantener la situación económica de la Empresa, con el esfuerzo de la gerencia y sus colaboradores se trató de mantener clientes y las ventas a pesar de la grave situación económica que atraviesa en país desde inicios de 2016.

b. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS.

Se ha dado cumplimiento a las disposiciones del Directorio y Junta general de Socios.

c. HECHOS EXTRAORDINARIOS DURANTE EL EJERCICIO 2016 EN EL ÁMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL.

Durante el año 2016, en lo referente en los aspectos administrativos, laborales y legales, la empresa se ha desenvuelto en un ámbito normal logrando:

- Que se hayan presentado las declaraciones del Impuesto a la Renta y se ha cumplido con los otros impuestos y obligaciones de ley.
- No tener pendiente algún contrato con la función pública ni privada.
- La Compañía actualmente se encuentra ACTIVA.

d. RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL EJERCICIO ECONÓMICO 2016.

La administración recomienda fortalecer la imagen de TIDELTRAL CÍA. LTDA., para el 2017 ya definiendo bien los perfiles de la organización y nuestras recomendaciones son las siguientes.

- Realizar importación directa de las líneas que representan el perfil de la actividad económica de la compañía. (TRANSMISION DE POTENCIA, HIDRAULICA Y TERMOTECNICA).
- Buscar nuevos proveedores internacionales para establecer lazos comerciales.
- Incrementar la fuerza de ventas de la organización.
- Incentivar el crecimiento de la organización maximizado su volumen de ventas.
- Minimizar los gastos.
- Sin más por el momento quedo de ustedes muy agradecido, atentamente,



Ing. César Heredia