

**INFORME DEL GERENTE A LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS
DE HALSEG CIA. LTDA. POR EL EJERCICIO DE 2012**

Señores Accionistas:

Con el fin de dar cumplimiento con las disposiciones establecidas en la Ley de Compañías y su Reglamento, en calidad de Gerente de la Compañía HALSEG CIA. LTDA, tengo a bien someter a consideración de la honorable Junta General Ordinaria de Accionistas el presente informe por el ejercicio concluido al 31 de Diciembre de 2012.

A.- CONSIDERACIONES GENERALES:

Para empezar debo manifestar que en el ejercicio económico 2012, así como los años que le precedieron han sido difíciles para todo el país, para el sector empresarial en general y en particular para nuestro sector, debido a los factores que pude resumirse en los siguientes:

1.- Acontecimientos especialmente de carácter político, tanto de acción como falta de decisión han sido los factores que han gravitado negativamente sobre las inversiones.
2.- La falta de una política de Estado sobre las inversiones provocó un estancamiento de la producción, aumento del desempleo y como consecuencia de ello un notable crecimiento de la pobreza y delincuencia.

3.- Las ventas es decir los ingresos anuales en el 2012 disminuyeron en relación a los ingresos obtenidos en el 2011.

4.- Las ventas como en años anteriores estuvo dirigida tanto al sector público como privado.

B.- RESULTADOS FINANCIEROS DEL EJERCICIO

Este informe analiza los Estados Financieros cortados al 31 de Diciembre de 2012, para determinar la situación patrimonial de la Empresa, los coeficientes de rentabilidad para así llegar a las conclusiones y determinar las recomendaciones tendientes a evaluar la gestión de la administración.

1.- OBJETIVOS

De los resultados obtenidos en el presente ejercicio se puede destacar que los objetivos propuestos en cuanto a las ventas diríamos que se han logrado, pues los ingresos se han registrado en el orden de los 656.485,73 dólares, con un costo de ventas y de administración de 639.373,64 dólares que alcanzaron a cubrir el elevado crecimiento del rubro de gastos sobre todo en lo que tiene que ver con el rubro de sueldos del personal, así como los gastos administrativos y de comercialización.

C.- ANALISIS DE LA SITUACION FINANCIERA

Se ha efectuado el análisis correspondiente al ejercicio terminado al 31 de Diciembre de 2012 a base de la interpretación de los Estados Financieros presentados:

PERIODO FISCAL DEL 01 - ENERO - 2012 AL 31 - DICIEMBRE - 2012

1.- INDICE DE SOLVENCIA:

Activo Corriente	2012
113.107,81	
Pasivos Corrientes	
32.566,81	
3,47	

De acuerdo a la naturaleza de las actividades que realiza la empresa este índice significa la capacidad potencial y financiera a corto plazo, este índice puede ser hasta el valor de la unidad siendo el más óptimo el de 1,5, en nuestro caso el índice de 3,47

2.- INDICE DE LIQUIDEZ INMEDIATA:

Caja-Bancos	2012
21.145,85	
Pasivos Corrientes	
32.566,81	
0,65	

A su vez, la estructura del pasivo y patrimonio es la siguiente:

Pasivo Corriente	2012	%
32.566,81		
Pasivo no Corriente		
30.000,00		
59.648,53		
Pasivo y Patrimonio		
122.215,34		
100,00		

FABIAN ALZAMORA ALZAMORA
GERENTE GENERAL

Atentamente

Con la seguridad que mi gestión administrativa realizada en el presente ejercicio cumple con los requerimientos de la Honorable Junta, cumplierne expresarle mis agradecimientos por la confianza depositada en mi persona y espero que en el ejercicio que viene logremos que nuestros objetivos proyectados se cumplan en el 100%.

Si bien el año 2012 constituyó para la empresa un año bastante difícil no hubo pérdidas, por lo contrario la poca utilidad permitió tener una visión más amplia y objetivos muchos más claros donde todos unamos esfuerzos para ubicar a la empresa en un mejor sitio y obtener mejores utilidades.

E.- CONCLUSIONES

- Lograr un estricto control en el departamiento de ventas a fin de mejorar su gestión.
- Controlar los rubros de costos de ventas así como gastos generales y de comercialización.
- Mi propuesta con relación a la gestión para el 2013 será de tratar de buscar una vía acertada para promocionar e incrementar las ventas, realizando un profundo estudio de mercado, incrementando vendedores en la ciudad de Quito para poder competir en cuanto a calidad y precios ya que cada día se hace más difícil competir en el mercado y aún más tomando en consideración el incremento de la competencia.

D.- RECOMENDACIONES