

INFORME DEL GERENTE A LA
JUNTA GENERAL ORDINARIA DE SOCIOS DE
IMPORTADORA LUEN CIA. LTDA.
DEL AÑO 2011

Estimados señores,

En cumplimiento de los estatutos de la empresa y de acuerdo a las normas establecidas en la Ley de Compañías, pongo a consideración y aprobación de los señores Socios las actividades desarrolladas por **IMPORTADORA LUEN COMPAÑÍA LIMITADA** durante el período Enero a Diciembre del año 2011.

El Ecuador es un país de baja credibilidad crediticia internacional debido a la falta de políticas económicas y de leyes que respeten la inversión y a los patronos. Esto ocasiona que nuestro país no sea atractivo a la inversión extranjera, y estos capitales buscan y encuentran mejores destinos en países vecinos como Colombia y Perú, lo que les está permitiendo crecer en producción; esto también afecta a nuestro país ya que ingresa mucha mercadería por las fronteras afectando a la producción y comercio nacional.

Si bien los créditos internos han crecido, el sector productivo no lo ha hecho en el porcentaje de debería hacerlo para que el Ecuador crezca.

Se evidencia falta de liquidez del país, por lo que hemos recudido mucho nuestras ventas a crédito, aún así la recuperación de cartera es muy complicada lo que afecta gravemente el flujo de caja de la empresa.

En el año 2011 no se pudo realizar importaciones de mercadería ya que debíamos vender el stock en bodegas, pero lastimosamente esto tampoco se pudo realizar de la manera más óptima ya que el contrabando afectó directamente nuestras ventas. En el mercado se puede encontrar lámparas similares, aunque de calidad inferior, a menor precio. Se trató de ajustar el precio del inventario pero las ventas no se dieron de la manera más óptima, además los clientes compran lo necesario y no generan stocks en sus locales. En cuanto al producto vidrio, se continuó con la política de compra a proveedores locales ya que ofrecen ventajas en crédito y disponibilidad de stock.

Como lo podrán comprobar en los balances adjuntos el resultado generando en el ejercicio 2011 no es el esperado ya que la utilidad que genera la venta de vidrio es baja y sin la venta de otro producto alterna que dé una utilidad mayor, es difícil obtener ganancias óptimas a la inversión hecha por los accionistas. Por lo que se recomienda analizar y encontrar otro producto para incluir en la cartera de productos de venta y así mejorar los porcentajes de utilidad.

La Gerencia solicita a los señores socios aportar con ideas para mejorar el desarrollo de la compañía y por ende las ganancias que representen el capital invertido y el trabajo de todos.

Atentamente,


Sylvia Enríquez
Gerente



SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS

27 ABR. 2012

OPERADOR 10
QUITO