

Guayaquil, 5 de Abril del 2011

INFORME DE GESTIÓN

Señores Accionistas:

En Julio del año 2010 empezó nuestra actividad económica y comercial; se utilizó varios medios como instalaciones de primera categoría para nuestros futuros clientes, un muy buen stock de vehículos, publicidad auspiciada por Ambacar y participación de feria automotriz Guayaquil, herramientas que nos permitió tener un posicionamiento acelerado de nuestro principal PRODUCTO (Vehículo) Marca GREAT WALL, logrando vender 113 vehículo dentro del año y esperando posicionarnos de manera definitiva el año 2011, a pesar de la fuerte competencia de las otras marcas que ya están posicionadas en nuestro país.

Estoy seguro que con el manejo publicitario en Guayaquil lanzado, un grupo humano dispuesto a dar todo por nuestro negocio, buen precio de nuestros productos, stock de vehículos suficiente, correcto manejo de ventas externas/exonerados y un departamento de post venta muy bien montado podemos lograr el próximo año las metas establecidas.

Solo espero que las condiciones económicas del país se mantengan y las leyes de Comercio Exterior no creen dificultades para lograr los objetivos.

Los Estados Financieros presentados al 31 de Diciembre del 2010 presentan la razonabilidad de la empresa y en el mismo se presenta una pérdida de \$ 5.345,94 producto de nuestro primer año de actividad económica.

La liquidez de la empresa que se presenta en los Estados Financieros presenta un disponible de \$ 318.579,18 que nos permite manejar las necesidades de la operación corriente.

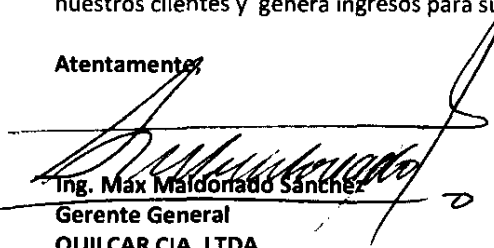
En el Inventario nos quedaron 11 unidades de vehículo, mismas que al término de este ejercicio ya existían clientes interesados y con expectativa de cierre de ventas en los primeros meses del año 2011.

También informo que hemos cumplido con todas nuestros obligaciones laborales, patronales, tributarias y societarias manteniendo así el buen funcionamiento de la empresa.

Sobre la inversión en nuestras instalaciones estoy seguro que forman parte importante de la aceptación de nuestro producto en nuestra ciudad y sin estas no habría sido posible serrar ventas de la manera en la que termino el año 2010 y alcanzar nuestros objetivos.

En el año 2011 comenzamos nuestra gestión de pos-venta y arrancamos con el uso de las instalación de nuestro taller de mantenimiento, el mismo que nos permitirá tener una atención personalizada con nuestros clientes y genera ingresos para sustentar la operación y crecimiento de nómina en el 2011

Atentamente,


Ing. Max Maldonado Sanchez
Gerente General
QUILCAR CIA. LTDA.

