

**INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN DE LA EMPRESA COMERCIAL ALVAREZ AGUILAR**  
**COMPAÑÍA LIMITADA.**  
**AÑO 2016**

1.- Cumplimiento de los objetivos previstos para el ejercicio económico 2016.

Si bien la empresa fue constituida en el año 2010, apenas a mediados de este año 2015, pudimos comenzar actividades comerciales. En el año 2016 se ha logrado consolidar operaciones, sin embargo cabe mencionar que el fin de esta empresa era la consecución de grandes clientes, mayorista, distribuidores y cadenas de autoservicio, pero a inicios de año 2016 se perdió al mayor cliente que se tenía, a pesar de ser un volumen importante el que se redujo, no obstante la empresa siguió tratando de desarrollar mercado de manera de compensar dicha reducción y de a poco se ha ido logrando este objetivo, tal es así que se han logrado los objetivos operativos y de rentabilidad fijados para este año.

2.- Cumplimiento con las disposiciones de la junta de socios y del directorio.

Se procesó lo establecido en la junta Universal de socios celebrada en Marzo, respecto al destino de utilidades.

3.- Información sobre hechos extraordinarios durante el 2016 en el ámbito administrativo, laboral y legal.

En el último trimestre del 2016, se produjo un cambio en la totalidad de la participación social, se espera que los nuevos propietarios trasmitan la estrategia a aplicarse para el próximo año para la consecución de los objetivos de crecimiento.

Seguimos contratando los servicios técnicos especializados de la Sra. Nidia Aguilar para que lleve la contabilidad y se encargue de los temas societarios y tributarios. La empresa no tiene empleados aun, y las actividades que generaron ingresos fueron llevadas a cabo por esta Gerencia, se plantea para el año 2017 la contratación de una persona que se encargue de la implementación de la estrategia comercial.

4.- Situación Financiera de la compañía al cierre de 2016, comparación con los resultados del año anterior.

El año 2015 fue nuestro primer año de operaciones, y solo operamos la mitad del año, con lo cual no se puede contrastar con información histórica, año 2016 se perdió al mayor cliente que era Gadmedeba quien decidió, hacer su propia inversión en máquinas convertidora y eliminar intermediación, a pesar de ser un volumen importante el que se redujo, no obstante la empresa siguió tratando de desarrollar mercado de manera de

compensar dicha reducción y de a poco se ha ido logrando este objetivo, tal es así que se han logrado los objetivos operativos y de rentabilidad fijados para este año. Sin embargo comparativamente con lo presupuestado, se debe señalar que las operaciones se ajustaron a lo planificado, que por ahora era la atención a clientes de grandes volúmenes, debemos focalizar mayormente los esfuerzos para el desarrollo de marcas blancas.

#### 5.- Propuesta para el destino de Utilidades

Los estados financieros reflejan una utilidad Neta de US\$ 15.272,81, y se propone que los mismos sean usados para incrementar la reserva legal por el equivalente al 5% de los mismo esto es US\$ 763.64 y la diferencia, esto es US\$ 14.509,17 se mantenga en Resultados Acumulados.

#### 6.- Recomendaciones a los socios respecto a políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico.

Esta administración recomienda enfocar todo nuestro esfuerzo en la consecución de clientes que manejen grandes volúmenes, que nos generen el suficiente flujo para que a través de la rápida rotación de caja podamos obtener la rentabilidad planteada en nuestros presupuestos.

Se plantea para el año 2017 la contratación de una persona que se encargue de la implementación de la estrategia comercial.

Sin más aprovecho la oportunidad para presentarles mis sentimientos de alta consideración y estima.

Atentamente



Catalina de Lourdes Salazar Taco  
Gerente General.