

INFORME DE LA GERENCIA A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE SENSORCONTROL SENSORES Y CONTROLADORES S.A.

Guayaquil, Marzo 30 del 2016

A los señores Accionistas de
SENSORCONTROL SENSORES Y CONTROLADORES S.A.

Dando cumplimiento a lo dispuesto en los Estatutos Sociales de **SENSORCONTROL SENSORES Y CONTROLADORES S.A.**, someto a consideración de ustedes el Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultado Integral al 31 de Diciembre del 2015, documentos que reflejan la situación financiera de la empresa.

1.1. GENERALIDADES

Para la empresa fue su primer año de actividades comerciales de aceptable nivel de ventas, que se lograron gracias a la gestión de su personal de ventas, a la aceptación de la calidad de materiales por parte de nuestros clientes.

1.2. ANALISIS COMPARATIVO.

VENTAS.- En el presente ejercicio la facturación por ventas ascendió a la suma de US\$ 159.116,38

1.3. CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS.

Expresamente declaro que en el desempeño de mis funciones, he dado cumplimiento a las disposiciones de la Junta General de Accionistas y a los estatutos de la Empresa.

1.4. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

La empresa ha cumplido con todas sus obligaciones y deberes.

El número de empleados que han colaborado en el periodo fue de 3 personas.

1.5. ASPECTOS FINANCIEROS

	2015
INDICE DE SOLVENCIA	0.89
(Activo CTE / Pasivo Cte.)	

El índice de solvencia en el 2015 fue de 0.89. Es decir que este año la empresa dispone de US\$ 0.89 de Activo Corriente para pagar cada US\$ 1.00 de Obligaciones a Corto Plazo

	2015
PRUEBA ACIDA	
(Activo Cte. - Inventario)	0.59
Pasivo Cte.	

El índice de Liquidez o Prueba Acida en el 2015 fue de 0.59. Es decir que en el 2015 la empresa dispone de US\$0.59 de Activo disponible rápidamente para cubrir cada US\$ 1.00 de las Obligaciones a corto plazo.

RESULTADOS

Al cierre del ejercicio económico se obtuvo una Utilidad Contable de \$ 1.749.52

1.6.- PLANIFICACION DE LAS VENTAS

Daremos un mayor impulso a las ventas que se realizan a través de nuestro almacén porque es en este local donde podemos crecer más con la captación de nuevos clientes. La capacitación de nuestros colaboradores será de gran importancia en técnicas de ventas y en el conocimiento de todas las líneas de nuestro inventario.

Atentamente,



SEBASTIAN IVAN QUIMIS GUTIERREZ
GERENTE GENERAL