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

Guayaquil, Marzo 09 del 2020

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 2019, documentos que reflejan la situación financiera de la empresa.

1.1. GENERALIDADES

En el año 2019 la empresa obtuvo un aceptable nivel de ventas, que se lograron gracias a la gestión de su personal de ventas, y a la aceptación de la calidad de los materiales que comercializamos por parte de nuestros clientes.

1.2. ANÁLISIS COMPARATIVO.

VENTAS.- En el presente ejercicio la facturación por ventas ascendió a la suma de US$ 329,958.75 representando un incremento del 4.03 % con respecto al año 2018.

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 para con las instituciones de control que rigen las actividades comerciales de las empresas.

El número de empleados que han colaborado en el periodo 2019 fue de 6 personas.

1.5. ASPECTOS FINANCIEROS

	2019
INDICE DE SOLVENCIA	1.50

(Activo CTE / Pasivo Cte.)

El índice de solvencia en el 2019 fue de 1.50. Es decir que este año la empresa dispuso de US$ 1.50 de Activo Corriente para pagar cada US$ 1.00 de Obligaciones a Corto Plazo.

	2019
PRUEBA ACIDA	
(Activo Cte.- Inventario)	1.26
Pasivo Cte.	

El índice de Liquidez o Prueba Acida en el 2019 fue de 1.26. Es decir que en el 2019 la empresa dispuso de US$1.26 de Activo disponible para cubrir cada US$ 1.00 de Obligaciones a corto plazo sin tomar en consideración los inventarios.

RESULTADOS

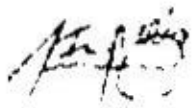
Al cierre del ejercicio económico se obtuvo una Utilidad Neta de $11,622.86

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 acaparar un mayor segmento de mercado y conseguir nuevos clientes.

La capacitación en técnicas de ventas de nuestros colaboradores será de gran importancia, así como también el conocimiento de todas las características de las líneas de productos que constan en nuestro inventario.

Atentamente,



ING. SEBASTIAN QUIMIS GUTIERREZ
GERENTE GENERAL