

INFORME DE GERENCIA

Quito, 27 de Marzo del 2018

Señores

Accionistas de WITTECINS SA

Presente

De mis consideraciones:

Los procesos económicos que ha vivido el país en este año 2017, de alguna manera se han visto reflejados en el desempeño comercial de Wittecins SA. Sin embargo se continúa el fortalecimiento institucional, que se ve reflejado en el balance de la empresa y los índices que de ésta se derivan.

Se advierte que como resultado del ejercicio se obtiene una utilidad de 4.047.73; el índice de solvencia de 1/64; prueba de fuego 1/41 y razones de solvencia 57,96% , los mismos que nos permiten advertir que estamos dentro de los parámetros que garantizan la solvencia económica de la empresa, porque somos cuidadosos en nuestro sistema financiero, optimizamos al máximo los recursos para cada proyecto y reducimos al mínimo los gastos que llevan consigo, sin sacrificar la calidad.

Hemos planificado detenidamente cada uno de los procesos, en tiempos y costos, para garantizar la culminación de los proyectos a plena satisfacción del cliente y la rentabilidad que corresponde a la empresa, por cada uno de ellos. Hubiéramos deseado que las ventas aumenten considerablemente , como se proyectaba en el año anterior, pero no fue posible todavía por los elementos expuestos.

Sin embargo, destacamos varios aspectos que nos distinguen de la competencia en cuanto a los servicios que brindamos y que nos permitirán un crecimiento más sostenido en el siguiente ejercicio económico,

- La respuesta rápida a los requerimientos del cliente.
- El conocimiento sobre el funcionamiento de los sistemas que ofrecemos, con profesionales de alto nivel certificado.
- La garantías ofrecidas sobre los productos que ofertamos.

- La pronta entrega de los equipos que importamos.
- Una imagen sobria y solvente frente a nuestros clientes.
- La representación de marcas de prestigio a nivel mundial.
- Un seguimiento continuo en todo el proceso de instalación de cada proyecto, desde el momento mismo del inicio de la construcción de la residencia o edificaciones, en donde debemos implementar nuestro sistema, en coordinación con otros profesionales que tiene también a su cargo, el desarrollo de los trabajos complementarios al nuestro.

Esto nos ha permitido garantizar el buen funcionamiento del sistema contratado por nuestros clientes y la fidelidad de los mismos, además de las recomendaciones a otros potenciales clientes.

Para este año nos hemos empeñado en ampliar nuestro universo de clientes con la implementación de los sistemas que pueden ser escalables en el tiempo, para lograr la fidelidad de los clientes iniciales pero que crezcan con nosotros, en la medida que disfrutan de las bondades de nuestros sistemas.

Profundizaremos en el desarrollo de herramientas de marketing, que nos permitan ampliar nuestro universo de clientes y seguir en este proceso de consolidación y proyección de la empresa que siempre ha tenido un gran futuro desde su misma creación.

Atentamente,



Eco. Juan Pogo

Gerente General

WITTECINS S.A.