

INFORME DE GERENTE GENERAL

AÑO 2015

Quito abril 2016

Señores
CIGRAPH ECUADOR S.A.
Av. 94, GUAYAS
Sr. Jorge Parada Velasco
Sr. Oscar González Riquelme
Presente.-

Me permito poner en su conocimiento el Informe Gerencial de la compañía CIGRAPH ECUADOR S.A. durante el periodo del 1ro de Octubre al 31 de Diciembre del año 2015.

1. Cumplimiento de objetivos previstos para el ejercicio económico materia del informe.

Al constituir una compañía en Ecuador fue necesario los retos que implican reformar acciones visionarias, esta responsabilidad no ha sido fácil pero se ha logrado, y luego de varios trámites legales, actualmente se desarrolla la constitución de la compañía.

Dando inicio a la actividad comercial como una de atención y servicio a los clientes ya existentes dentro del Ecuador y la consecución de nuevos clientes.

2. Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General y el Directorio.

Al encargarse la responsabilidad de administrar esta compañía he tratado de cumplir a cabalidad todas las disposiciones financieras, tributarias y comerciales así como las disposiciones de asuntos como societarios y las leyes del Ecuador todas legales como estatutarias.

3. Información sobre actividades durante el ejercicio, en el ámbito administrativo, legal y comercial.

En el ámbito legal, se ha cumplido con lo que dispone la Superintendencia de Compañías, como la escritura de constitución notariada y registrada en el Registro Mercantil, de igual manera lo concerniente a la legislación de los No Residentes para las autoridades que representan a la compañía.

Tributariamente he cumplido con todas las leyes societarias bajo los requerimientos de la empresa que se han cargo de la contabilidad.

Comercialmente se han visitado y contactado alrededor de 100 empresas del sector textil y textilero (Quito, Guayaquil, Santo Domingo, Ambato, Ibarra, Azuay) con el fin de hacerlos conocer, y en el momento de presentar una opción de compra poderles ofertar.

Por otro lado se a mantenido y reforzado la relación comercial con los clientes ya existentes y esto se ve reflejado en una buena respuesta (ventas) y una respuesta en tiempo record para entrega de mercancía y pagos.

4. Situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio y de los resultados anuales.

La situación económica al cierre del ejercicio inmediato 2013, no son las ideales para una empresa que quiere trabajar para darles a conocer en todo el Ecuador sus nuevos productos, que tienen calidad y competitividad, mostrando a los clientes esta calidad y las oportunidades de crecimiento con nosotros.

Es importante resaltar que al cierre del año 2013 presentamos una cartera de clientes por valor por USD\$1.438.37, que se encuentran dentro del plazo de pago.

RECOMENDACIONES

Recomendaciones a la junta general respecto de políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico:

1.- La industria gráfica en el Ecuador está creciendo y se está actualizando de equipos a nuevas tecnologías, esto que nosotros parte de unos grandes retos al proveer equipos, tintas y partes de repuesto reconocidas y con un alto porcentaje de confiabilidad, por lo que deseo que no querrá ser insatisfacción para poder crecer, esto se verá en gastos y precios que analizan con los de las zonas que producen nuestros productos y que esencialmente en este momento consideramos, es así que debemos tener en cuenta que nuestra competencia directa, es cuando a equipos producen precios más de un 10% por debajo de los nuestros, en un mercado donde los clientes muchas veces no buscan calidad sino precios.

Por otro lado en nuestro comercio han entrado dos distribuidores de nuestra marca Epson EPI y D-GEN, atacando nuestros clientes, ofreciéndoles precios más bajos y formas de pago a mayor tiempo con nuestro a equipos, tintas, accesorios y partes lo que nos afecta directamente ya que nuestros usuarios piden que los mejoresmos dichos ofertas.

2.- Es importante poder contar con el servicio técnico calificado por parte de nuestra empresa, basando de que un plus adicional cada cierto tiempo con el fin de garantizar la calidad del cliente y buen funcionamiento de los equipos.

OBJETIVOS AÑO 2016

1.- Considero que la venta para este año será de USD\$ 300.000

2.- Crecimiento en 15% status o número de clientes.

3.- Aprovisionar la bodega con partes, accesorios y tintas de mayor consumo para dar respuesta de forma inmediata a la solicitud de los clientes.

4.- Ajustar en gastos administrativos.

5.- Obtener las certificaciones ambientales para la importación y distribución de equipos.

6- Capacitación a personal para la identificación, transporte y hospedaje de muestras
produtivas y así cumplir con la reglamentación de Seguridad Industrial.

Conclusión:


María Inés
C.I. 172634291-0
Gobernadora General
Cajamarca