

Sangolquí, 23 de Marzo de 2018

INFORME GENERAL DE LA "COMERCIALIZADORA SALAZAR PEÑAFIEL GASPCOSMETICS COMPAÑÍA LIMITADA" A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS SOBRE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA DURANTE EL AÑO 2017

En cumplimiento a lo dispuesto a la Ley de Compañías y a los estatutos de la empresa, me permito poner a consideración a la honorable junta, **el informe de gerencia:**

- 1._ La actividad tributaria y contable se inicia el 04 de Enero de 2017, con la inscripción en el Servicio de Rentas Interna, se efectuó en trámites respectivos en el IESS, Ministerio de Relaciones Laborables, Municipio del cantón Rumiñahui, ARCSA, y MIPRO. Para obtener los permisos necesarios para el buen funcionamiento de la compañía.
- 2._ Se ha formado un equipo de trabajo que se enfoque en las áreas de comercialización, marketing, facturación, logística, ventas e impulsación.
- 3._ Se ha ido a lo largo de este año consolidando a clientes en base del buen servicio y una forma de comercialización que nos diferencie de la competencia, obteniendo como clientes bases a ALMACENES MONTERO, BEUTY COMPLEMENT, LA REBAJA, DON BARATO, entre otros.
- 4._ El direccionamiento que como empresa teníamos el 2017 fue centralizar nuestra comercialización en el canal mayorista y distribuidores.
- 5._ Se ha presentado el impuesto a la renta y se ha cumplido con los otros impuestos de ley.
- 6._ Para su conocimiento, revisión y aprobación; Adjunto los Estados Financieros, Balance General y Balance de Resultados.
- 7._ Al cierre del ejercicio fiscal 2017, obtuvimos como resultado una pérdida del ejercicio. Una de las principales razones es que en nuestro primer año, se ha realizado como es de su conocimiento varias inversiones, como es la implementación de nuestro laboratorio cosmético, adquisición de maquinaria, pago de inbimas tanto para los registros sanitarios de nuestros productos como para los productos de importación de la línea Benplus.
- 8._ La compañía se encuentra ACTIVA

RECOMENDACIONES A LA JUNTA DE ACCIONISTAS

- ✓ Implementar atención comercial en el canal profesional.
- ✓ Campañas de Marketing y publicidad para la nueva línea "Benefato".
- ✓ Elaborar plan de crecimiento en zonas no alcanzadas
- ✓ Elaborar plan de desarrollo de al menos 5 productos más de la línea "Benefato"
- ✓ Implementar personal de venta e impulsación en zonas nuevas
- ✓ Sumar alianzas comerciales al menos con una línea importada más.

Estos parámetros mejoraran considerablemente nuestras ventas y por ende el ejercicio económico de nuestra compañía.

Sin otro particular, agradezco la atención prestada a este documento.

Atentamente

FRANCISCO SALAZAR P.
GERENTE GENERAL
D' BELESA