

**MACROPRODUC S.A.**  
**Guayaquil-Ecuador**

Guayaquil, Septiembre 29 del 2011

Señores  
JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS  
MACROPRODUC S. A.  
Presente



Señores Accionistas:

**INFORME DE GESTION AÑO 2010**

Para efecto de análisis de la gestión de MACROPRODUC S. A. se establece en el procedimiento el informe final del periodo que concluye en diciembre del 2010, la presentación del presente documento.

**ANTECEDENTES:**

Es menester de esta gerencia establecer en detalle las gestiones desarrolladas durante el ejercicio económico del año 2010.

- 1.- Durante el periodo de análisis se cumplieron y ejecutaron las acciones determinadas dentro del Plan estratégico establecido en la compañía.
- 2.- Se ha logrado una muy buena apertura de mercado, orientado indiscutiblemente a satisfacer el paladar de los clientes.

**ACTIVIDADES:**

Para efectos de análisis y evaluación de las actividades de esta gerencia se las ha dividido por tipo de actividad.

Actividades relacionadas con los clientes externos:

La empresa realizo varias actividades para aumentar sus Ventas, dirigidas al consumidor final indiscutiblemente.

Ha sido política de esta gerencia la diaria comunicación con todo el personal no solo en las actividades del día a día sino para fortalecer su autoestima y crear motivación.

1/2

## **SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA**

Se cumplió con las declaraciones de impuestos de ley y otros relacionados con el giro del negocio.

La compañía necesita un capital de trabajo más significativo para llegar con más fuerza en la parte económica y poder ampliar y atender sus obligaciones.

La compañía esta en un cambio de mejora de todas sus actividades, cambio en los diferentes platos, lo cual tiene que inyectarse de dinero para poder invertir y ofrecer el mejor servicio al consumidor final.

## **RECOMENDACIONES:**

Finalmente, MACROPRODUC S. A. tiene un potencial de crecimiento en el corto, mediano y largo plazo, lo cual la compañía debe ampliar sus ventas.

Darle el valor agregado a sus clientes, en servicios de transporte y logística del PRODUCTO.

Consolidar su estrategia de políticas de ventas dentro de la compañía, con capacitaciones al personal, crear una pagina WEB.

Ampliar su cobertura de servicios nacional.

**Sr. Francisco Briz**  
**Gerente General**  
**C .C. 0908860109**

