



INFORME DE GERENCIA GENERAL

EJERCICIO ECONOMICO 2014

Estimados señores socios de la empresa Concert Connect Producciones y Representaciones Cía. Ltda., en mi calidad de Gerente General de la empresa y dentro del marco de la Ley de Compañías, así como del estatuto de la empresa, someto a su consideración el informe correspondiente a la gestión realizada en el ejercicio económico 2014.

Considero de suma importancia hacer un miramiento breve al contexto externo que guarda relación con los países de América Latina y en general con la economía mundial y en el que nuestro país está inmerso.

1. Entorno Internacional y Nacional

El manejo actual de las economías desarrolladas está afectando a las economías como la nuestra en vías de desarrollo, lo que se viene sintiendo en la parte financiera y comercial, pues los recursos no fluyen de manera fácil en temporadas de nerviosismo, los cuales obedecen a factores como la caída de los precios del petróleo, que es una consecuencia de un llamado "precipicio fiscal" que tiene su origen en los EEUU; la falta de inversión de las grandes industrias privadas en países pequeños generadores de materias primas, y presiones inflacionarias.

De acuerdo a los entendidos económicos se pronostica un crecimiento ligeramente inferior de los países América Latina para el 2015, frente a los factores externos que se han presentado y que se alargarían hasta el primer trimestre de 2016.

Según la proyección de la CEPAL para América Latina y el Caribe, establece un crecimiento de 1% en el PIB regional, mientras que a nivel Subregional América del Sur crecerá en un orden del 0%.

2. Análisis de Estados Financieros

Interviene el señor Roberth Torres, contador de la empresa, quién hace la entrega formal de los estados financieros correspondientes al período comprendido entre enero 1 al 31 diciembre del 2014, señalando que en este año la empresa ha cerrado con una utilidad de \$ 17.633,42, que sumado a su capital social y reservas nos dan un patrimonio neto de \$ 18.113,42.



Es importante mencionar que el año 2013 reflejo un año económico favorable a nivel mundial, y consecuencia de ello la empresa tuvo un muy buen desempeño generando una utilidad de \$ 30.524,45, como resultado del movimiento económico dentro del país; no ha sí el año 2014 que fue un año económicamente más bajo por la incertidumbre financiera y de inversión, lo que dio como consecuencia una disminución de actividades en nuestro sector de servicios y que se refleja en la utilidad que la empresa obtuvo de \$ 17.633,42, que viene a ser un 57,77% menor respecto del año 2013.

Sin embargo en el año 2013 la empresa tenía un patrimonio neto de \$ 14.152,73 lo que le permitía participar en procesos de contratación de hasta \$ 55.000,00, pues venía arrastrando pérdidas acumuladas por \$ 16.851,72, las mismas que por disposición de los socios fueron subsanadas con sus dividendos, dando como resultado que en el año 2014 la empresa tenga un patrimonio neto de \$ 18.113,42, lo que representa un incremento de 27.95%; este incremento es positivo para la empresa pues le permitirá participar en procesos de hasta \$ 72.000,00, dentro del sector público.

Sin embargo con la situación actual global, podemos advertir que se van a ver afectados los presupuestos de promoción y publicidad o comunicación y eventos de nuestro sector de operación. Lo cual restará ingresos por conceptos de ventas de eventos y con ello el ingreso general (Ventas brutas) para este año 2015, con respecto al año anterior.

Es importante resaltar que con los resultados arrojados por los estados financieros del ejercicio económico 2014 la empresa goza de un índice de liquidez de 1.96 y un índice de endeudamiento de 1.04 lo que indica que se encuentra en condiciones buenas para realizar contratos con empresas privadas y públicas.

3. Medidas estratégicas

3.1 Al respecto es importante precisar que el departamento de Producción de eventos se mantendrá con las similares medias que años anteriores, en cuanto a continuar con la obtención de nuevos clientes, incrementando de esta manera la cartera de clientes para poder seguir con un crecimiento estable y continuo, crecimiento, que permita mantener los mismos estándares de productividad de la empresa.

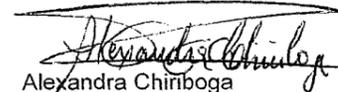
Adicionalmente y como siempre se ha establecido hacer un seguimiento oportuno y mensual a los clientes que ya hemos logrado mantener dentro de nuestro portafolio de clientes.

3.2 En lo que respecta al departamento de recursos humanos, manejar la misma cantidad de personas fijas, incrementando sus sueldos en el mes de enero lo que da la ley, luego de constatar los logros conseguidos tanto en el incremento de ventas como en



la consecución de nuevos clientes optar por incrementar el sueldo en el mes de junio o en su defecto optar por un bono de productividad; sin embargo para el caso de que se requiera personal adicional y temporal para algún proyecto en específico, contratarlo por el tiempo que el mismo tenga validez bajo las leyes de vigentes a la fecha y aplicables en el IESS y MRL respectivamente.

Atentamente,


Alexandra Chiriboga
Gerente General