

INFORME DE GERENCIA POR EL PERIODO 2015

Quito, Abril 25 del 2016

Castañeda & Rojas Asociados Cía. Ltda.

Señores Accionistas:

A continuación cumpla con mi deber de presentar el Informe Anual de Actividades, correspondiente al ejercicio económico 2015

CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y DIRECTORIO.

Las actividades realizadas durante el año, han permitido cumplir con las disposiciones emitidas por la Junta General de Accionistas, en cada una de las áreas y de los productos que mantenemos a la fecha.

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

Los objetivos propuestos en el año 2015 no se ha cumplido como se esperaba , las ventas generadas y márgenes de utilidad son demasiado bajos que no cubren los costos fijos que la empresa genera mes a mes , se está planificando los cambios en las diferentes áreas , así como también en el control y gestión empresarial.

HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS

No ha ocurrido ningún hecho extraordinario este año que sea importante informarlo.

SITUACION FINANCIERA

El presente periodo refleja :

ACTIVOS CORRIENTES	196.596,19
ACTIVOS NO CORRIENTES	11,81
TOTAL ACTIVOS	196.608,00

PASIVOS CORRIENTES	214.076,11
PASIVO NO CORRIENTE	
TOTAL PASIVO	214.076,11

CAPITAL Y RESERVAS	400,00
RESULTADOS	-17.189,98
RESULTADO EJERCICIO	-678,13
PATRIMONIO	-17.468,11

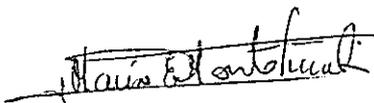
Los resultados obtenidos en este año:

VENTAS GLOBALES	1.031.849,04
INGRESOS NO OPERACIONALES	
TOTAL INGRESOS	1.031.849,04
COSTOS	777.769,63
GASTOS	
GASTOS NO OPERACIONALES	
TOTAL COSTOS Y GASTOS	254.575,54
OTROS GASTOS	
RESULTADO GANANCIA	-678,13

METAS Y OBJETIVOS PARA EL PROXIMO AÑO

- A partir de la nueva Administración se tiene objetivos y metas muy optimistas pero puntuales:
- Crear procesos de control , gestión y servicio de calidad
- Crear procesos administrativos
- Incrementar las ventas , con estrategias de descuentos o bonificaciones
- Mejorar las estabilidad y apoyo al personal siendo uno de los elementos de vital importancia en la empresa.
- Seguiremos con las NIIF apuntando siempre a mejorar y ser mas exactos en los costos de los productos que ayuden a tomar decisiones futuras.
- Buscar la mejor aceptación del mercado para satisfacer las necesidades y superar las expectativas de calidad de todos los clientes , incrementando la participación en el mercado.
- Renovar acuerdos , negociaciones u obtener nuevos proveedores.

Atentamente,



Lcda. Maria Esther Montatixe

Gerente General