

INFORME DE GERENCIA DE CASA LEDET CIA. LTDA.

Señores Socios de Casa Ledet Cía. Ltda.

Al culminar el periodo del año 2019 en mi calidad de Gerente presento ante ustedes el informe de labores realizados sin antes citar la realidad que enfrenta el sector privado y los estancamientos económicos que se atraviesa por el endeudamiento que tiene el Ecuador y afecta por medio de leyes el crecimiento de los diferentes sectores. Cada empresa se ha visto en la imperiosa necesidad de adoptar nuevas estrategias de cambio para enfrentar el agresivo mercado y competencia donde el cliente busca vender más y gastar menos provocando la migración a la adquisición de productos de menor calidad creyendo que eso hará que sus economías se establezcan. Casa Ledet Cía. Ltda., se ha caracterizado por atender a sus clientes con máquinas, repuestos (AUDION ELEKTRO – LIPARI) y PTFE (TYGAFLO) de calidad siendo afectados en la cartera de clientes que han optado por la creencia que lo de menor calidad es mejor. Frente a esta realidad se han aplicado las siguientes estrategias.

- El incremento de ventas a crédito de los clientes que mantienen relación comercial frecuente con Casa Ledet Cía. Ltda.
- Ampliación de tiempo de crédito de los clientes que están constituidas como sociedades teniendo así la garantía de cumplimiento.
- Entregas de repuestos en las empresas y plantas que lo solicitan, cuidando la fidelización del cliente frecuente.
- Se ha mantenido comunicación con clientes que bajo la frecuencia de compra, entregando el mensaje que “Un material de menor calidad representara en su economía mayor gasto en lugar de beneficios”.

En las estrategias aplicadas como Gerente y con la colaboración, disponibilidad de los empleados se atendido los siguientes temas:

- Nos hemos mantenido con la publicidad por el Facebook, web, llamadas personalizadas ofreciendo y recordando el valor agregado en la atención al cliente.
- Toda acción tomada en mejorar la atención al cliente representa una inversión más que un gasto que se tomaron para hacer frente al agresivo crecimiento de la competencia.
- Se continúa con lo planificado desde el periodo anterior con visitas a las diferentes empresas para conocer directamente del cliente cuáles son sus requerimientos, y proporcionarles charlas al personal operativo del uso óptimo de las selladoras en planta.
- Los estudios actuariales se recuerda a los socios que es gasto ya se lo considera como recurrente en la contabilidad de la empresa.



Máquinas selladoras para empaques flexibles
Tejidos de fibra de vidrio recubiertos de PTFE



- Este año presento la Jubilación Patronal que por derecho laborar le asiste a la Sra. Margarita Romero, contadora de la compañía.
- Por la buena relación laboral que se ha mantenido por más de 40 años con nuestra apreciada contadora se llegó a un convenio de pago de su liquidación de haberes que serán cubiertos en 24 meses.

Como mencione al inicio del presente informe ha sido un año 2019 difícil en la economía de las empresas privadas lo cual nos ha orillado a cuidar los recursos obtenidos para hacer frente a los tiempos de crisis concentrándonos exclusivamente en buscar clientes nuevos y cuidar al cliente fidelizado con Casa Ledet Cía. Ltda.

Agradezco a los socios por la confianza depositada en mi gestión como Gerente de Casa Ledet y a la vez resaltar que la compañía se ha manejado desde su Fundador el Dr. Carlos Troya Albornoz (+) en un ambiente de familiaridad con nuestros empleados y clientes, lo que ha generado el compromiso que bajo mi dirección seguir adelante en busca de mayor crecimiento.

Atentamente

Srta. Vivianne Flachier T.

Gerente – Rep. Legal