



BIOMOL ECUADOR CIA. LTDA.

Quito, 1 de marzo, 2019

Estimadas Señoras,

Socias de la Compañía Biomol Ecuador Cia. Ltda.

Presente.-

De mi consideración.

En cumplimiento con los estatutos de la empresa y de conformidad con las normas legales vigentes presento a la Junta de Socios el informe de Gestión del año 2018 donde se detallan las actividades más importantes del año.

Ventas

Las ventas del año 2018 se han mantenido como en años anteriores, no ha se ha evidenciado un crecimiento representativo en ventas a pesar de los esfuerzos realizados por el equipo de trabajo y con el apoyo de nuestros aliados estratégicos.

Los resultados del balance general son los siguientes:

Ventas	\$ 597.422,70
Otros ingresos	\$ 8761,51
Total	\$ 606.184,21
Pérdida	\$ 4906,33

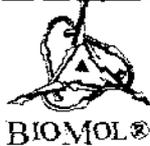
Este año como se evidencia en los resultados, existe una pérdida de \$ 4906.33 evento que se da por primera vez en la trayectoria de la empresa de 15 años. Hablando tomado varias previsiones a tiempo, que permitieron disminuir el gasto fijo mensual esta pérdida fue controlada a tiempo y no fue significativa.

El préstamo realizado durante el primer cuarto del año permitió salir adelante con las obligaciones pendientes con proveedores y continuar con de inventario para atender las necesidades y requerimientos de nuestros clientes.

Mercadeo y publicidad

En previsión al panorama que se presento a inicios del año, los auspicios a eventos se redujeron al mínimo y se cumplió únicamente con aquellos que se había hecho un compromiso con anterioridad y dando prioridad al tipo de evento, el alcance del mismo y los resultados que podrían generar cada uno de ellos.

Se ha impulsado mucho el trabajo de la Fan Page en Facebook que ha dinamizado el contacto con clientes y nos ha abierto una ventana de comunicación con clientes de nuevas generaciones cuya herramienta de rutina son las redes sociales.



BIOMOL ECUADOR CIA. LTDA.

La conclusión de la pagina web se espera que también nos abra nuevas oportunidades no solo de comunicación sino de un incremento en ventas.

Talento Humano

Las limitaciones económicas y la política de ahorro que se planteo desde inicios de año, no impidieron que el personal técnico de la compañía continúe con su formación e instrucción en nuevas aplicaciones y sean participes de reuniones de capacitación tanto en el área técnica como de ventas.

Proyecciones

A final del año 2018 se cerraron negociaciones que finalmente serán ejecutada en el ejercicio del 2019, estas ventas importantes más las nuevas que se generen en el transcurso del año esperamos un crecimiento importante en ventas para el nuevo año.

Estimadas socias, en resumen, este son los datos más relevantes del ejercicio 2018.

Atentamente,

Fernanda Fiallo

GERENTE GENERAL