

Quito, 13 de marzo del 2015

Señores

SOCIOS DE PUBLIPRB SERVICIOS DE PUBLICIDAD CIA. LTDA.

Presente

De mi consideración:

En cumplimiento a lo dispuesto por la Superintendencia de Compañías, entrego a Ustedes el informe de Gerencia General, correspondiente al ejercicio económico 2014.

Atentamente,

Soledad Muñoz
Gerente General

**INFORME DE GERENCIA GENERAL
DEL EJERCICIO ECONOMICO 2014
DE PUBLIPRB SERVICIOS DE PUBLICIDAD CIA. LTDA.**

1. Cumplimiento de objetivos previstos para el ejercicio económico.

Durante el ejercicio 2014 se concretaron y afianzaron objetivos planteados para la Compañía:

- Continuamos manteniendo el posicionamiento de marca adquirida en el mercado nacional en el segmento de publicidad móvil exterior e interior en buses y taxis.
- Consolidamos la confianza de nuestros principales clientes, se consiguió la renovación de varios contratos.
- Se logró conseguir el incremento planteado en las ventas.
- Se mantiene los contratos con una marca multinacional mediante una agencia de publicidad, la misma que nos ha servido como carta de presentación para otros clientes.
- Se ha logrado mantener las plazas de trabajo creadas, aportando así a disminuir el desempleo en el país y contribuir con el crecimiento de la sociedad.
- Se ha demostrado el servicio que brinda la empresa en el medio, por ajustarnos a los requerimientos del cliente.
- Se ha mantenido una gestión eficiente de cobranza y administración del flujo disponible.

2. Hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio en el ámbito administrativo, laboral y legal.

- El entorno externo del país ha marcado poco desarrollo, la inversión de las empresas es lenta y con restricciones lo que como medio de publicidad alterno nos afecta directamente.
- La creación de nuevas leyes afectarán directamente al gasto de publicidad de las empresas, la restricción para los importadores también afectará varios sectores; sin embargo se canalizará los esfuerzos para que estos factores no tengan gran incidencia en nuestra compañía.

3. Situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio

- Si se logró alcanzar la meta prevista en ventas para el año 2014, se considera un buen resultado por el mantenimiento de la marca multinacional que han pautaado durante este año.
- La proliferación de competencia desleal en el medio siguen dañado el mercado y dificultando su desarrollo normal, pero a su vez nos obligan a mejorar constantemente.
- En este año se decidió crear una Dirección Comercial con la finalidad de potenciar las ventas y comenzar a explotar la inversión de la compra de la marca; lamentablemente no se obtuvo los resultados esperados y solo fue un gasto más para la compañía.

4. Objetivos para el año 2015

- Continuar manteniendo el posicionamiento de la marca Advance en el mercado nacional en el segmento de publicidad móvil en buses, taxis y articulados.
- Incrementar el nivel de ventas en un diez por ciento versus año 2014 y gestionar la obtención de clientes a largo plazo.
- Optimizar los costos y gastos para lograr mayor competitividad y enfrentar la proliferación de empresas similares.
- Continuar con la planificación, ejecución y evaluación en el departamento de ventas, para obtener los resultados planteados.
- Impulsar la creación de nuevos productos o el mejoramiento de los existentes para diferenciarnos y sobresalir en el medio.
- Cumplir con los pagos a nuestros proveedores, dentro de los plazos establecidos.
- Cumplir eficazmente las obligaciones y requerimiento de los entes reguladores.
- Aportar con el crecimiento del país y la sociedad, manteniendo las plazas de trabajo en nuestra empresa.
- Contratar personal para ventas con la finalidad de fortalecer la ese departamento.