

Quito, Marzo 24 del 2014

Señores
ACCIONISTAS DE PROLIMPLAST CIA. LTDA.
Presente.-

De mi consideración

Al finalizar el año económico del 2013, me es grato llevar a su conocimiento el informe de gerencia de la Empresa PROLIMPLAST CIA. LTDA., con respecto al desarrollo de las actividades realizadas sean de carácter administrativas y Financieras.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS:

Por ser una empresa que tiene siete años de existencia legal, los cuadros administrativos no han crecido de manera acelerada, por lo que se ha mantenido el personal estrictamente necesario hasta lograr un crecimiento adecuado de la empresa. Personal que se lo ha ubicado específicamente en el área de ventas y en el área administrativa de la Compañía; por lo que no existen novedades importantes que se tengan que mencionar.

VENTAS:

La empresa ha logrado mantenerse activa en el mercado, debido al incremento de sus ventas comparado con las obtenidas en el año 2012 y al manejo adecuado de las mismas; lo que nos ha permitido, ingresar y mantenernos en el mercado en el corto periodo de funcionamiento de la Empresa e incluso se ha podido establecer nuevos clientes para el año 2014, lo que permitirá conservar e incrementar los clientes manteniendo una adecuada política de mercadeo, en la cual se lleve un control adecuado de los productos que se ofrecerán como es la calidad, precios competitivos en el mercado, descuentos, etc.

PROYECCIONES PARA EL AÑO 2014

Se realizará un estudio del mercado buscando ampliar la zona de cobertura a clientes que se encuentran dentro del sector público y del sector privado en general. Estudio que nos permitirá

realizar una proyección de los costos, gastos y de las ventas; con el fin de ejecutar una nueva planificación.

Se implementaran nuevos procesos de mercadeo, como la distribución de los productos desde el punto de venta hasta el punto de compra, mantener un nivel de precios aceptable y acorde al mercado y facilitando el contacto entre el proveedor y los consumidores finales de los productos que distribuimos, además se tiene proyectado realizar inversiones en nuevos locales de distribución al detal en lugares estratégicos. Para reforzar la comercialización de la mercadería, se capacitará y se dará incentivos al personal de ventas.

Para el año 2014, se estima que buscamos la expansión de la empresa hacia nuevos mercados, utilizando técnicas de ventas innovadoras, con el ofrecimiento de nuestros productos de calidad y a precios acordes al mercado y que cada vez son más requeridos por los consumidores y que no se encuentran fácilmente en la tienda del barrio.

Para lograr mantener un buen posicionamiento en el mercado, la empresa debe mantener un control de los costos de inventarios de la mercadería y de los gastos que se ejecuten tanto en la parte administrativa como en la financiera; por lo que se prevé que para el año 2014, se consolide la información financiera de la empresa, obteniendo la información económica de manera oportuna, correcta y adecuada a las necesidades de la misma.

Al culminar el presente informe, aprovecho la ocasión para presentarles a los señores accionistas, mis más gratos sentimientos de consideración.

Atentamente,



BRANDY RAMIRO RIOS NOLE

GERENTE GENERAL