Quito, Marzo 20 del 2015

Señores

ACCIONISTAS DE PROLIMPLAST CIA. LTDA.

Presente.-

De mi consideración:

Al finalizar el año económico del 2014, me es grato llevar a su conocimiento el informe de gerencia de la empresa PROLIMPLAST CIA. LTDA. Respecto al desarrollo de las actividades realizadas, tales como las de carácter administrativo así como las de carácter financiero.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

Por ser una empresa que tiene nueve años de existencia legal, los cuadros administrativos no han crecido y más bien se disminuyó el personal administrativo, hasta lograr un crecimiento y posicionamiento adecuado de la Empresa en el mercado. El personal contratado se encuentra distribuido específicamente en las áreas de ventas y administración de la Compañía y la contratación del nuevo contador desde enero del 2014; no existen más novedades que se tengan que mencionar respecto a la Administración de la Compañía.

VENTAS:

La Empresa ha logrado mantenerse activa, debido al incremento de sus ventas comparado con las obtenidas el año anterior y al manejo adecuado de las mismas; y, a la reducción de los gastos, lo que está permitiendo mantenerse en el mercado en el corto periodo de funcionamiento de la Empresa y conservar 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 2015

Se realizará un estudio del mercado buscando ampliar la zona de cobertura a clientes que se encuentren dentro del sector público, como del privado en general. Estudio que permitirá realizar una proyección de los costos, gastos y de las ventas, con el fin de ejecutar una nueva planificación.

Además se mantendrá el sistema de entrega de la mercadería al comprador en su domicilio, haciendo su pedido vía internet, logrando con aquello agilitar el trámite del comprador y también se continuará ofreciendo la mercadería de calidad y a precios acordes al mercado; siendo una de sus ventajas, que los productos que ofrece la empresa no son muy comercializados en las tiendas del barrio.

Para el año 2015 buscamos la expansión de la empresa, lanzando al mercado la línea de productos de limpieza; para lo cual se realizó todos los trámites pertinentes para ingresar al mercado con los nuevos productos, lo que se estima ayudará a obtener mayores ingresos.

Para lograr un 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 2015, continúe mejorando la situación económica de la empresa.

Por todo lo expuesto en el presente informe, aprovecho la oportunidad para presentarles a los señores socios mi agradecimiento por la confianza dada y mi compromiso de continuar en la búsqueda de posicionar a la empresa en el mercado.

Atentamente,

Brandy Ramiro Rios Nole

GERENTE GENERAL