

Quito, Marzo 22 del 2018

Señores:

ACCIONISTAS DE BROUMPLAST CIA. LTDA.

Presente.-

De mi consideración:

Al finalizar el año económico del 2017, procedo a presentarles el Informe de gerencia de la empresa BROUMPLAST CIA. LTDA. respecto al desarrollo de las actividades realizadas, tanto administrativas como financieras.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

Por ser una empresa que tiene pocos años de existencia legal, se puede informar que los cuadros administrativos se mantuvieron con referencia al año 2016, hasta lograr un equilibrio y posicionamiento de la Empresa en el mercado. El personal contratado se encuentra distribuido específicamente en las áreas de ventas, administración y contabilidad de la Compañía; habiendo pequeñas variaciones con respecto al personal administrativo de la Compañía.

VENTAS:

La Empresa ha logrado mantenerse activa, a pesar de la difícil situación económica que atraviesa el país, gracias a las políticas implementadas por el Gerente como es el de dar pequeñas promociones a determinados clientes y al manejo adecuado de las mismas y gracias a la optimización de los recursos, se ha logrado obtener una ligera disminución de los gastos, sin que esto afecte a la calidad de atención al cliente y manteniendo una adecuada política de mercadeo, en la cual se lleve un control de los productos que se ofrece como es: la calidad, precios competitivos en el mercado, descuentos, etc.

PROYECCIONES PARA EL AÑO 2018

Se realizará un nuevo estudio del mercado con el fin de buscar nuevos clientes; lo que permitirá realizar una proyección de los costos, gastos y ventas, con el fin de ejecutar una nueva planificación.

Se mantendrá el objetivo que es el de ampliar la zona de cobertura hacia nuevos clientes tanto sector público como privado, utilizando el medio de transporte adquirido, con el fin de agilizar la entrega de la mercadería en buen estado a los clientes que hacen su pedido vía Internet y/o telefónica optimizando así su tiempo; también se continuará ofreciendo la mercadería de calidad 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.

Debido a la crisis económica que atraviesa el país, no se pudo iniciar con la comercialización de los productos de limpieza, proyecto con el que se espera arrancar en este año, para lo cual se viene realizando todos los trámites pertinentes y de esta manera 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 deberá mantener el control de los costos de inventarios de la mercadería y en especial de los gastos que se ejecuten tanto en la parte administrativa como en la financiera; por lo que se prevé que para el año 2018, continúe mejorando la situación económica de la Empresa.

Por todo lo expuesto en el presente informe, aprovecho la oportunidad para presentarle 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 Ramos Rios Nola

GERENTE GENERAL