

INFORME GERENCIA

A. DATOS GENERALES SOBRE LA EMPRESA.

- **Razón Social:** BRAVO BUSINESS INT S.A.
- **Numero de RUC:** 1792083761001
- **Dirección:**
- **Calle:** Av. 10 de Agosto N32-49 y Mariana de Jesús
- **Ciudad:** Quito
- **Provincia:** Pichincha
- **Telefax:** (593)2-2552344
- **Correo electrónico:** bravobusinessint@hotmail.com



- **Principales Ejecutivos:**

Carlos Alfonso Cárdenas Ponce

Gerente General-Accionista

Darwin Galo Bravo Morillo

Presidente-Accionista

Leopoldo Dimitri Bravo Morillo

Vicepresidente-Accionista

Flavio Remigio Bravo Morillo

Vicepresidente-Accionista

Warren Darío Bravo Morillo

Vicepresidente-Accionista

- **Antecedentes crediticios con bancos y financieras**

Banco del Pichincha

Cuenta número: 33595XXX-04

B. RESULTADOS DE OPERACIÓN HISTÓRICOS

Los ingresos netos operacionales durante el año de 2008, fueron de \$ 17614 producto de la venta de varios productos de la marca TASER, detalle que se puede obtener a través de documentos adjuntos en los estados financieros del mismo año. Como se observa el resultado anual es mas alentador y positivo que el obtenido en el año 2007 situación que es favorable pero no completa ni alcanza las expectativas y proyecciones para la empresa, situación que esperamos siga mejorando y se complete con la nueva gestión para el año 2009.

A la fecha el aspecto de ventas ha sufrido ciertas variaciones queriendo con este antecédete plantear la situación y el manejo de la fuerza de ventas para la empresa, que actualmente dispone de la gestión de ventas de la señorita Liliana Pedraza un una magnitud mínima, quien ha disminuido su capacidad de servicio por asuntos propios, ha esta novedad se informa también que la señorita Verónica Cardenas ha pasado ha formar parte de la institución con varias ocupaciones entre las cuales se encuentra la de ejecutiva de ventas, además de referir también que los señores Carlos Cardenas Velásquez y el señor Juan Coronel distribuidor de los productos para la provincia de Azuay mantienen sus funciones en especial con lo que refiere a la promoción y difusión de los productos y la marca.

Así mismo me compete informar que después de fallidos intentos no hemos lograd consolidar un vendedor o fuerza de ventas considerable y con resultado en la ciudad de Guayaquil situación que es tema del año en curso al cual se espera dar solución mismas que se exponen resumidamente a continuación en el presente informe

La gerencia ha efectuado gestiones al más alto nivel con el ejercito y la policía, los cambios políticos en el país han dificultado la generación de resultados positivos pero con la situación nacional estable esperamos se establezcan relaciones comerciales que favorezcan a al empresa.

Otros resultados importantes para el año 2008 es la inclusión de la empresa dentro del portal de compras publicas mismo donde se han realizado varias participaciones sin tener mayores resultados mas que en la venta con la denominada "Unidad Bloque 15" hoy en día "Petroamazonas", situación que no implica necesariamente que la gestión en el portal no sea efectiva sino mas bien que es cuestión de tiempo para que las instituciones del gobierno oren necesidad hacia los productos y así pueda nuestra empresa participar.

Además es de suma importancia informar que desde la mitad del año 2008 nos encontramos trabajado en la promoción y distribución de los productos de la marca "ARMOR INC" productos que han sido difíciles de comercializar por varios inconvenientes mismo que no son problemática interna sino mas bien ajena a nuestra voluntad entre las cuales como principales enumero las siguientes:

- Poco interés del mercado civil y privado en consumir productos de este tipo.
- Complicada y competida negociación con instituciones publicas, tales como policía nacional y ejercito.

- Desventaja de precios al consumidor, nuestros precios son claramente elevado sen comparación a la competencia, todo provocado por los altos costos manejados por la fabricante.
- Falta de seriedad por parte del fabricantes quien no ha sabido proponer acuerdos claros que además nos permita definir los costos, y quienes han variado en reiteradas ocasiones los costos de los productos lo cual vuelva complica la gestión de comercialización.

Lo evidentemente positivo del ejercicio 2008 es el afianciamento de la marca TASER como de la empresa en el mercado empezando a tener los primeros signos de interés en adquirir el producto, evidenciado en varias instituciones publicas como privadas.

La rotación de inventarios resulta favorable pues se ha descartado casi en su totalidad lo inventarios antiguos y mas bien se ha procedido a una renovación casi total de este lo cual son señas claras de que el producto tiene mercado y salida, aunque no llegue aun a lo estimado y rentablemente favorable.

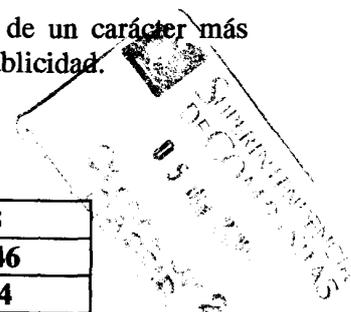
Los gastos de venta han ascendido a un valor de \$ 12.267,09 mientras que los administrativos en un valor de \$ 6.343,07, dando a notar que ambos valores resultan bajos en relación a un año de funciones, exponiendo que han sido mayores a los obtenido en el año pasado debido a la creciente inflación que atraviesa la nación, implicando esto mayores gastos ajenos a la voluntad empresarial, puesto que en gastos administrativos como por ejemplo la cuenta sueldos y salarios no ha sufrido ninguna variación manteniendo los valores plantados el año anterior, queriendo hacer hincapié en la función de conciencia, consideración, responsabilidad y ahorro que la administración apela hacia la empresa todo en un ámbito positivo para el surgimiento de BISA.

En el 2008 la empresa genero perdida, a pesar de las ventas recibidas puesto que con muchos cambios políticos y legales se ha tenido que realizar una gran inversión para posicionar de una forma mas consolidada a la organización en especial a lo competente en materia legal, tributaria y arancelaria, situación atribuida a todo lo analizado, en el futuro el estado de la empresa cambiara según las estrategias ha establecerse en el 2009

En el 2009 se espera mayor adaptación y demanda del producto además de un carácter más agresivo por parte de la empresa hacia el mercado a través de promoción y publicidad.

C. SITUACIÓN FINANCIERA HISTÓRICA.

	2008
ACTIVO CORRIENTE	13.732,46
ACTIVO FIJOS	1.986,24
OTROS ACTIVOS	0,00
TOTAL DE ACTIVOS	15.718,70
	2007
PASIVO CORRIENTE	0,00
PASIVO A LARGO PLAZO	0,00
PATRIMONIO	15.718,70
TOTAL	15.718,70



INDICES FINANCIEROS	2008	
Capital de trabajo neto	13.732,46	
Razón corriente (Índice de solvencia)	13.732,46	VECES
Razón de prueba ácida (Índice de liquidez)	13.732,46	VECES

La situación financiera de BRAVO BUSINESS INT S.A., al 31 de diciembre de 2008 se caracteriza por el registro de un capital de trabajo neto positivo de \$ 13732.46, y un índice corriente de 13732.46 lo que es importante pues existe liquidez.



D. CONCLUSIONES

- Los resultados obtenidos para el período 2008 a pesar que se tuvo perdida son superables con los resultados que son más concretos y seguros de cumplirse para el nuevo año.
- Para el 2008 algo muy importante es el haber concluido el periodo con una rotación de inventario alto y un inventario amplio para nuevas ventas.
- Los balances de la empresa manifiestan el cumplimiento de la empresa con todas sus obligaciones tributarias y legales así también con los organismos de control, cámaras a las que esta afiliada la empresa, municipio, y el estado en general, llegando sus pasivos a un valor de cero al 31 de diciembre 2008.
- La empresa se ha encontrado con una etapa de dura transición propuesta por el actual gobierno lo que en etapas del concluido año provoco duras trabas y problemas en la gestión empresarial.
- La falta de leyes claras en el Ecuador ha provocado muchos retrasos al momento de establecer negociaciones con entidad del estado.
- La publicidad es vital en la gestión de una empresa y es un aspecto que requiere mayor inversión y control dentro de la administración de BISA.

E. RECOMENDACIONES

- Reestructurar y analizar la gestión de ventas, en virtud de crear mejoras y mayores ingresos en la empresa.
- Procurar el aumentar las ventas, y así los ingresos con el afán de que el margen de rentabilidad aumente mucho mas que los del periodo 2008.
- Invertir en publicidad y mayor promoción con el afán de crear mayor conocimiento de la empresa y sus productos en el mercado
- Capitalizar la empresa a fin de tener más liquidez y de esta forma incentivar a los vendedores posiblemente con el pago de un salario para que puedan cumplir de mejor manera con su trabajo, y de esta manera obtener más ventas para la compañía.
- Mejorar la distribución del producto a través de nuevas estrategias de distribución en la que se planteen lo solo el mejoramiento interno sino también la utilización de nuevos canales de salida del producto.



Carlos Cárdenas Ponce.
C.I. 1705938486
Gerente General

Bravo Business Int S.A.



Andrés Cárdenas Velásquez
C.I. 1711743706
Contador

