

INFORME DE GERENTE A LA JUNTA DE ACCIONISTAS

Pongo en conocimiento y consideración, de los señores accionistas de la empresa BRANDTRADING S.A., el presente informe anual de labores correspondiente al período de 1 de Enero a 31 de Diciembre del año 2010.

ASPECTO COMERCIAL

Durante el año 2010 la empresa experimento un 20% de decrecimiento en sus ventas, respecto al ejercicio 2.009, lastimosamente el mismo no fue el esperado. Las medidas tributarias establecidas a inicios del año 2009 y la fuerte competencia, influyeron directamente en la comercialización de nuestros productos, para lo cual y en vista de una contracción económica del mercado en general, se optó por no incrementar los precios de venta disminuyendo considerablemente la rentabilidad de la empresa.

Como aspecto positivo se menciona el posicionamiento de nuestros productos y su aceptación dentro del mercado.

ASPECTO FINANCIERO

Durante el año 2010 la empresa realizó nuevas importaciones y a pesar de ello no se pudo alcanzar mejores volúmenes de ventas.

El monto de cuentas por cobrar también experimento un decrecimiento del 30% respecto al ejercicio anterior, esto a su vez tiene su explicación en la contracción del mercado por la fuerte competencia y nuevas medidas tributarias y en la aplicación de una mejor gestión de cobros, aunque el tiempo de crédito a algunos clientes se ha incrementado.

Los índices de liquidez y solvencia reflejan estabilidad en el corto plazo por lo que es considerado como fundamental el desarrollo de nuevos proyectos de importación o establecer planes de inversión para los recursos, a fin de garantizar la estabilidad empresarial a largo plazo.

ASPECTO ADMINISTRATIVO

Durante el año 2010 la empresa consolidó su equipo de trabajo, mismo que le ha permitido desarrollarse continuamente en el área administrativa, incrementando el control tanto interno como externo, planificar de mejor manera las tareas diarias, y fortalecer las relaciones con nuestros proveedores y clientes.

PERSPECTIVAS

Para el año 2011 se espera incrementar el nivel de ventas a través de una mayor participación empresarial en canales de distribución. Esperamos además incrementar nuestra rentabilidad en la medida que las circunstancias lo permitan, poniendo en práctica nuevas estrategias de mercado.

Se hace necesario planificar a futuro el desarrollo de la empresa, tanto en portafolio de productos como en necesidades de personal, para de esta manera poder llegar cada vez a más altos objetivos.

Esperamos que el sacrificio financiero de estos años se vea reflejado en la fidelidad de nuestros clientes, en vista de que en lugar de incrementar los precios de venta optamos por el desarrollo de nuestros productos logrando estabilizar nuestra cuota de mercado.

Contamos con personal capacitado en todas nuestras áreas, por lo tanto esta en nosotros el alcanzar nuestros objetivos, trabajando en equipo y empezando a trazar las estrategias para el futuro de nuestra empresa.

Atentamente



Ing. Patricio Valladares M.

GERENTE GENERAL