

INFORME DE GERENTE A LA JUNTA DE ACCIONISTAS EJERCICIO 2.011

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 2011.

ASPECTO COMERCIAL

Durante el año 2011 la empresa experimento un incremento del 61% en sus ventas, respecto al ejercicio 2.010, gracias que se pudo disponer de un buen stock de mercaderías, merced a dos nuevas importaciones, lastimosamente se sigue soportando un estado de iliquidez que nos ha obligado a recurrir a buscar financiamiento externo. Las medidas tributarias establecidas a inicios del año 2009, en el año 2.010 y las nuevas reformas durante el 2.011, han permitido que nos acerquemos a la competencia en la comercialización de nuestros productos, se pudo incrementar los precios de venta, aunque no en el nivel que hubiere sido ideal, pero que ha contribuido a mejorar la rentabilidad de la empresa.

Otro aspecto positivo que cabe mencionar es la consolidación en el posicionamiento de nuestros productos y su aceptación dentro del mercado.

ASPECTO FINANCIERO

Durante el año 2011, como se menciona anteriormente, la empresa realizó nuevas importaciones y gracias a ello, se pudo alcanzar mejores volúmenes de ventas.

El monto de cuentas por cobrar experimento un crecimiento del 64% respecto al ejercicio anterior, esto tiene la siguiente explicación, se han incrementado nuevos clientes, los existentes han elevado sus montos, lamentablemente la gestión de cobros, sigue siendo débil, y por último el tiempo de crédito a algunos clientes se ha incrementado.

Con este resultado positivo, los índices de liquidez y solvencia reflejan una notable mejoría y estabilidad en el corto plazo, lo que garantiza la estabilidad empresarial a largo plazo.

ASPECTO ADMINISTRATIVO

Durante el año 2011 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 2012 se espera continuar el incremento del 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 la fidelidad de nuestros clientes, permita incrementar las ventas e introducir nuevos productos al 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

