



INFORME DE GERENTE A LA JUNTA DE ACCIONISTAS EJERCICIO 2.012

Pongo en conocimiento y consideración, de los señores accionistas de la empresa BRANDTRADING S.A., el presente informe anual de labores correspondiente al periodo de 1 de Enero a 31 de Diciembre del año 2012.

ASPECTO COMERCIAL

Durante el año 2012 la empresa experimento una reducción del 29% en sus ventas, respecto al ejercicio 2.011, debido principalmente a los cambios en las políticas gubernamentales respecto al tratamiento de precios de los licores, esto nos ha obligado a elevar nuestros precios de venta constituyéndose en una desventaja frente a la competencia nacional, y también a otros productos similares que son directamente competitivos con los nuestros.

Por otra parte, hemos vuelto a experimentar un progresivo atraso en las recaudaciones de los créditos a clientes, razón también para que las ventas se hayan visto limitadas. Se están preparando nuevas estrategias y también nuevas líneas de productos con lo que se espera en los próximos periodos una notable recuperación.

ASPECTO FINANCIERO

Durante el año 2012, como se menciona anteriormente, las recaudaciones de clientes se han tornado difíciles por cuanto la oferta ha superado a la demanda en lo que al tipo de productos nuestros se refiere, y por otra parte los costos y las políticas fiscales, como ya se menciono nos obligaron a elevar los precios de venta.

El monto de cuentas por cobrar experimento un crecimiento del 4% respecto al ejercicio anterior, a pesar de que las ventas se redujeron en el 29%, aunque no ha sido causa de iliquidez si ha impactado en el crecimiento que se esperaba para este periodo. Por último el tiempo de crédito a algunos clientes se ha incrementado.

A pesar de lo expuesto el resultado es positivo y los índices de liquidez y solvencia reflejan una notable estabilidad en el corto plazo.

ASPECTO ADMINISTRATIVO

Durante el año 2012 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 2013 se espera mejorar el nivel de ventas a través de una mayor participación empresarial en canales de distribución, así como también incursionar en nuevos nichos de mercado a los que aun no hemos llegado. 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