



## **INFORME DE GERENTE A LA JUNTA DE ACCIONISTAS EJERCICIO 2.013**

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 2013.

### **ASPECTO COMERCIAL**

Durante el año 2013 la empresa experimento una reducción del 65% en sus ventas, respecto al ejercicio 2.012, debido principalmente a la falta de mercadería ocasionada por no haber podido realizar nuevas importaciones ya que los cambios en las políticas gubernamentales respecto al tratamiento de precios de los licores, elevaron el precio a niveles que no nos permitían competir con otros productos similares a los nuestros.

Por otra parte, hemos vuelto a experimentar un pronunciado atraso en las recaudaciones de los créditos a clientes, razón para que hayamos experimentado falta de liquidez. Se están preparando nuevos proyectos y también nuevas líneas de productos con lo que se espera en los próximos periodos una notable recuperación.

### **ASPECTO FINANCIERO**

Durante el año 2013, como se menciona anteriormente, las recaudaciones de clientes decayeron sensiblemente impactando directamente en la liquidez, por otra parte los costos y las políticas fiscales, como ya se menciona nos limitaron realizar nuevas importaciones.

El monto de cuentas por cobrar experimento una reducción del 53% respecto al ejercicio anterior, a pesar de lo cual no ha sido causa de iliquidez, pero si ha impactado en el crecimiento que se esperaba para este periodo. Por último el tiempo de recuperación del crédito de algunos clientes se ha incrementado.

### **ASPECTO ADMINISTRATIVO**

Durante el año 2013 la empresa mantuvo su equipo de trabajo, mismo que le ha permitido seguir laborando, sin que hayan cambios notables que destacar, se espera optimizar recursos en este aspecto para adaptarnos a nuevos proyectos.



## **PERSPECTIVAS**

Para el año 2014 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 recuperar 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, en el portafolio de productos para de esta manera poder llegar cada vez a más altos objetivos.

Esperamos alcanzar nuevos clientes de tal forma que se 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