

Quito, 15 de Marzo del 2011

SEÑORES
SOCIOS Y GERENTES DE
AGENCIA DE PUBLICIDAD CIENTOCHENTA CIA. LTDA.
PRESENTE

Ref. : INFORME DE GERENCIA POR PERIODO FISCAL AÑO 2010

De mis consideraciones:

Me es grato dirigirme a ustedes e informar sobre las actividades realizadas durante el periodo 2010 y los resultados en el campo económico y comercial.

INFORME ECONOMICO

La información contable registra el periodo 2010 de enero 01 a diciembre 31, con ventas generadas por \$153916,95 con costos y gastos que suman \$161804,65 lo que refleja una pérdida de \$7887.70 lo que indica que nuestra gestión no ha sido la optima.

Con referencia a los gastos puedo indicar que del 100% de nuestros gastos, el mayor porcentaje corresponde al rubro de nómina que es de 64%, seguido por gastos de servicios de para la producción directa de nuestras ventas con 20% y luego por gastos de oficina 16%.

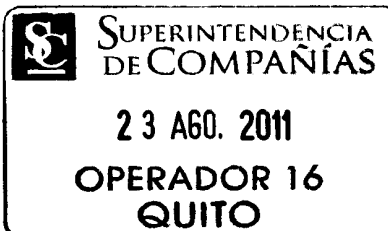
Como pueden observar el gasto de nomina es el mayor y éste se debe a varios factores entre los que puedo mencionar algunos como; la contratación de personal capacitado, beneficios que otorga la empresa a su personal independiente de los beneficios que otorga la ley, (capacitaciones, bonificaciones e incentivos). Todo esto ha permitido que nuestra fortaleza este en un personal contento y colaborador.

Los gastos de servicios de producción como los llamo son aquellos que por el momento no estamos en capacidad de producir por nuestra propia cuenta y hemos contratado siempre buscando mejor calidad y con precios competitivos.

Con referencia a los demás gastos de oficina, gestión y otros quiero participar que ésta administración cuida y pone mucho énfasis en el ahorro, optimización de recursos, reciclaje, etc., por lo que estos gastos presentados son los verdaderamente necesarios para nuestras actividades.

Para concluir con éste informe económico pasó a indicar que la empresa cuenta problemas con la recuperación de la cartera por motivos ajenos a nosotros y que a pesar de haber realizado varias gestiones no hemos podido lograr nuestro objetivo, estas cuentas son INVELCA Y MA. DEL CARMEN ALTAMIRANO, esperamos tener mejores resultados en el año 2011

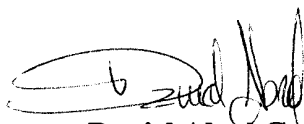
Los impuestos fiscales, municipales y todas las demás obligaciones que tiene la empresa están al día, a igual con los pagos a su personal por concepto de sueldos, aportes IESS, décimos, etc.



INFORME COMERCIAL

La empresa AGENCIA DE PUBLICIDAD CIENTOCHENTA CIA. LTDA., se dedica a brindar servicios de comunicación en general, siendo nuestros fuertes, como en el período 2009, los referentes a diseño gráfico especialmente para este año 2010. Durante estos doce meses de ardua labor hemos intentado intensificar nuestra labor de ventas a través de la contratación de personal de más alto nivel en cuanto a su formación y experiencia en ventas para cumplir con los objetivos planteados en el 2010, los cuales fueron bastante complejos de lograr dados los diversos cambios que se ocasionaron en el área por maternidad de la colaboradora sénior del departamento lo que generó cierto malestar en los clientes actuales debido al cambio de ejecutiva temporal y especialmente debido al margen de error que esto generó en las diferentes piezas gráficas solicitadas por los mismos. Como consecuencia, nuestra mayor estrategia inmediata y paliativa se basó en brindar estabilidad a los clientes existentes para lograr mantener las ventas mensuales de los mismos e intentar lograr profundidad con ellos ampliando a nuevas líneas de comunicación posibles de acuerdo a sus necesidades. Lamentablemente, todo el esfuerzo realizado no fue suficiente para poder cumplir con los objetivos planteados para el año 2010, puesto que no se pudo generar las ventas mensuales necesarias contablemente para la compañía. En la actualidad la empresa continúa posicionada entre sus similares, como una agencia que brinda servicio personalizado a sus clientes atendiendo sus peticiones en los tiempos más adecuados y sobre todo con una calidad muy superior. Y debido a que éste fue el diferenciador que utilizaríamos este año como mayor estrategia para ventas, continuaremos utilizándolo como fortaleza en para el período 2011. Ya que uno de los productos más solicitados es el relacionado con empaques, otra de las estrategias será visitar diferentes empresas que, según investigaciones de campo en autoservicios, pudieran necesitar de una imagen renovada para sus empaques. Debido a que las nuevas contrataciones en el departamento de ventas se proyectan altamente eficientes, y una vez que hemos logrado afianzar a nuestros clientes actuales, la estrategia más fuerte para este año 2011 será la de captar nuevos negocios relacionados inicialmente con comunicación gráfica para luego extendernos a la comunicación publicitaria en todas sus extensiones.

Atentamente,



Daniel Abad Gutiérrez
GERENTE GENERAL

AGENCIA DE PUBLICIDAD CIENTOCHENTA CIA. LTDA.

