

Quito, 23 de marzo de 2017

INFORME DE GERENCIA

Gerencia durante el periodo 2016 ha procedido a poner en marcha algunos proyectos en busca de aumentar la demanda de nuestros servicios, a varias compañías y personas naturales, como es el caso de NEFROCONTROL S.A.

Los volúmenes de ventas han permitido cubrir los egresos generados, pero los presupuestos plantados y las expectativas esperadas aún no se cumplen.

Reuniones de trabajo de los accionistas de la Compañía han permitido planificar estrategias de promoción y ventas como el diseño de una página web, cuñas publicitarias, entre otras, en busca de lograr aumentar el nivel de ventas de los servicios de transporte, desgraciadamente dichos planes no se han concretado por la falta de recursos.

Durante el periodo 2016 pese a la recesión económica se ha aumentado el volumen de ventas, pero de igual forma los gastos operativos también han aumentado, por lo que se plantea que la distribución utilidades no es posible, pues la empresa necesita adquirir varios activos, y cubrir gastos.

En busca de impulsar el crecimiento de la empresa se ha visto la necesidad de establecer un cronograma de reuniones entre todos los accionistas para despejar inquietudes, establecer estrategias de marketing y diseño de proyectos para impulsar el nivel de ventas e ingresos, planeamiento que está en ejecución desde el año 2015.

Para ello se estableció que los días lunes los accionistas se reunirán para intercambiar criterios que permitan establecer estrategias en favor de los objetivos de la empresa, pero por cuestiones laborales nunca están presente todos los accionistas.

Se reitera el agradecimiento por la colaboración y participación a cada uno de los accionistas que ha permitido que la empresa se mantenga activa y hacemos público el agradecimiento.

Atentamente:



Sr. Edison Flores

Gerente General