

- 9. Generacion de utilidades tanto para empleados como accionistas, retribuyendo a empleados y accionistas el esfuerzo dedicado durante el periodo terminado.

Recomendaciones para el 2018:

En el 2018, vamos a seguir con un trabajo intenso en nuestras gestiones comerciales. Es necesario buscar proveedores alternos de las lineas, que actualmente comercializamos, con el fin de reducir el riesgo que implica concentrarse en los mismos proveedores. Se afianzaran las relaciones comerciales con los proveedores en China, para poder competir con los que actualmente se encuentran en el mercado, y poder ser lideres en el mercado, consiguiendo menores costos y mayor calidad.

Ademas, en el 2017, se seguiran fortaleciendo los productos de fabricacion que posee la compania, por medio de la automatizacion de la fabrica, nuevas estrategias de ventas, obtencion de Notificacion Sanitaria Obligatoria y de esta manera poder ingresar al canal tradicional de ventas como son, supermercados, farmacias, autoservicios, etc.; de esta manera poder seguir alcanzando nuestras metas.

Estos son los aspectos principales para poner en consideracion de los socios de PROINMA CIA LTDA, agradeciendo la confianza y respaldo que me han dado para mi gestion este año.

Atentamente,

JOSE LUIS ESPINOZA ARCOS
GERENTE GENERAL
PROINMA CIA. LTDA.