

COPROALIM DISTRIBUIDORES CIA. LTDA

INFORME DEL GERENTE GENERAL

Quito, 15 de Enero de 2007

INICIO DE LA EMPRESA

Coproalim Distribuidores Cía. Ltda. Inicia sus labores con el fin de posicionarse en el mercado para poder ofertar una variedad de productos, y ser altamente competitivo en la línea de víveres en general aportando al desarrollo de nuestra ciudad en todos los ámbitos del comercio.

Somos una empresa pequeña con grandes propósitos, una empresa familiar donde deberán primar la unidad y la diversidad, la empresa empezó con la venta de aliños empacados en casa, donde funcionan nuestras oficinas, por ahora no se puede contratar personal debido a la falta de capital y las ventas son mínimas.

Algunas mejoras que se han implementado son: Contraté un nuevo servicio de radio comunicación con mayor cobertura y claridad en la señal, contraté los servicios de telefonía porta, y se amplió la red de internet a las oficinas. He modificado el reglamento interno de la empresa, el cual ha sido revisado por nuestro departamento jurídico y registrará una vez que sea aprobado por el Ministerio de Trabajo. Además de implementar un sistema para el análisis de costos en cuanto a los puestos de servicio, he establecido el sistema de rol de pagos de nómina para el personal a través de la institución financiera Produbanco, con el propósito de reducir los gastos y el tiempo del personal administrativo. A todo el personal de la empresa se le ha beneficiado con las tarjetas de descuento de Supermaxi. Como una muestra más de motivación a todo el personal de la empresa, se les ha entregado un presente por Navidad. También como una herramienta de motivación para el personal de vigilancia, se ha implementado la premiación mensual por el mejor rendimiento en cuanto al cumplimiento de sus responsabilidades, la puntualidad, asistencia, actitud positiva y profesional.

He estado representando a la empresa en todas las instituciones gubernamentales tales como el Ministerio de Trabajo, IESS, COSP, SRI, y la Superintendencia de Compañías. He estado al frente y resolviendo los problemas de la empresa en los que ha incurrido el personal de guardianía. Además, con el fin de estrechar los lazos de amistad con nuestros clientes, he realizado visitas a sus oficinas y se les ha entregado un regalo de Navidad a sus principales representantes.

CLIENTES

Por ser nuevos en este campo y no contar con movilización para el reparto, la lista de clientes es mínima, se localizan en el barrio cerca de las oficinas, donde se puede llevar la mercancía a pie, y cumplir con los pocos pedidos que se realizan día a día.

INVENTARIO

Se espera que para este año se incrementen las ventas y de hecho el inventario podrá incrementar, para poder lograr una sustentabilidad, y crecimiento sistemático, en el mercado local y nacional.

RECOMENDACIONES GENERALES

1.- Tener un plan de inversión que vaya de acuerdo al crecimiento de la empresa.

Atentamente,



Fredi H. Paredes O.

Gerente General

RECIBIDO
17/01/2012