

INFORME DE GERENCIA

PERIODO DE 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014

Por medio del presente informe pongo en su conocimiento el Informe de Gerencia de Representación y Comercio Cía. Ltda.. por año 2014.

1.- COMPARACIÓN DE LAS METAS Y OBJETIVOS PREVISTOS CON EL CUMPLIMIENTO REAL ALCANZADO EN EL EJERCICIO ECONOMICO MATERIA DE ESTE INFORME.

Durante el año 2014 y a pesar de haber sido un año sumamente difícil la compañía se ha mantenido estable en sus negocios

Las ventas durante este período fueron similares en comparación al año anterior, en este año existió incorporación de personal de ventas y a las oportunidades de trabajos de instalación en nuevos proyectos, los mismos que han logrado dicho aumento.

Así mismo hemos tomado medidas de control en cuanto a sus gastos innecesarios para que la empresa no se vea afectadas en su futuro

Nuestras gestiones realizadas para mantener este incremento se deben también a que hemos permitido tratar directamente con nuestros clientes, lo cual ha sido muy beneficioso puesto que de esta manera el cliente visualiza mejor la calidad de trabajo que ofrece nuestra compañía.

2.- ASPECTOS ADMINISTRATIVOS, LABORAL Y LEGAL DURANTE EL EJERCICIO.

En cuanto al aspecto laboral, nuestra compañía ha mantenido su personal de labores, cubriendo de esta manera las necesidades requeridas.

La Compañía ha cumplido satisfactoriamente todos sus aspectos laborables.

3.- ANÁLISIS LA SITUACIÓN FINANCIERA AL CIERRE DEL EJERCICIO

La situación financiera de la Empresa se encuentra en un nivel satisfactorio manteniéndonos estables en cuanto a nuestros objetivos propuestos.

4.- PROPUESTAS SOBRE EL DESTINO DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS DURANTE EL EJERCICIO.

Las utilidades obtenidas durante este período 2014 , por este año se quedarán como no distribuidas

5.- RECOMENDACIONES RESPECTO DE POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS DEL SIGUIENTE EJERCICIO ECONOMICO

Como recomendaciones me permito sugerir para consideración de la Junta de Accionistas las siguientes actividades.

- Estructuración de un plan para los vendedores en sus recorridos
- Abrir mercados nacionales para la venta de mercaderías
- Visitas constantes a clientes
- Cartas de presentación con ofrecimientos de nuestros productos
- Emisión de catálogos de la Compañía.
- Utilizar la pagina web y correo electrónico como medio de publicidad

Atentamente,


Diego Padilla M.
GERENTE GENERAL