

INFORME DE GERENCIA PERIODO 2011.

SEÑORES.

AC CIONISTAS COMPAÑÍA AGRGIBAY S.A.

Presente.-

Por medio de la presente tengo a bien informar a ustedes del desempeño de la compañía ARGIBAY S.A, en el periodo comprendido entre enero del 2011 a diciembre del 2011.

De las actividades realizadas.-

Durante el periodo 2011, se tomaron correctivos, en cuanto a la contratación de personal, debido a que se tenía personal no calificado para ciertas actividades, y se cambio el mismo por profesionales con mas trayectoria, y experiencia, esto nos ha dado como resultado una mejora considerable en el retorno sobre nuestras ventas, ya que el cliente final aprecia el asesoramiento profesional que se le está dando.

Otro de los puntos importantes es haber logrado introducir al mercado nuevas líneas que son más rentables para la empresa, esto nos ha ayudado a mejorar el margen neto que se tenía antes.

De los estados financieros.

Las ventas para el 2011 fueron de \$ 310.105,59, de las cuales el 80.26% fueron sin IVA y el 19.74% fueron grabados IVA. Aunque se tienen ventas menores al perdido anterior, se muestra una utilidad mayor, y esto está dado por la obtención de líneas de mejor margen y sobre todo porque se han realizado mejores negocios, además de haber tenido mejor personal.

Para el periodo 2011, se refleja una utilidad de \$ 5038.22, lo cual indica que se ha tenido una buena gestión administrativa durante el periodo ya que para este periodo se tenía previsto perdida, sin embargo las decisiones tomadas en el transcurso del año han sido acertadas.

La cartera en cuentas por cobrar es de \$ 37050,46, sin embargo en cuentas incobrables, es de \$270.00 USD, lo que muestra una cartera sana, sobre todo porque está concentrada, en clientes muy solventes y que han demostrado fidelidad con la empresa durante todo el periodo de trabajo.

Recomendaciones para el periodo 2012.

En la junta general de accionistas se determino los siguientes objetivos para el próximo periodo, las cuales deberán de ponerse en acción lo antes posible:

- Una vez que se ha definido proveedores internacionales, como es la empresa ECONATUR de España, proceder a registrar 7 productos durante este periodo, para que entren dentro de nuestro portafolio, y así tener marcas exclusivas de compañía, las cuales formen parte de nuestro activo a futuro.
- En la actualidad se han firmado convenios de apoyo de nuestra empresa a distribuidores los cuales se han comprometido a cumplir con un volumen de compras ya establecido, estos convenios deben tener su debido seguimiento y se debe evaluar cada tres meses su retorno sobre la inversión.
- En el área de supermercado se ha decidió hacer una inversión en nuevas líneas como es la de fiestas infantiles y la sección de bazar las cuales tienen mayor rentabilidad, aunque su rotación no es tan rápida.
- Enfocar más esfuerzos para introducir la línea de verduras y hortalizas, ya que su margen es atractivo, sin embargo se debe considerar hacer una buena campaña de publicidad para informar a nuestros clientes de que se tiene esta línea.
- Se debe poner parámetros de calidad de trabajo de cada colaborador, es decir establece índices de eficiencia, de manera que se los pueda evaluar en toda su gestión para la empresa.
- El Supermercado debe convertirse en un proveedor mayorista de frutas y verduras a otros negocios como son : restaurantes de la zona, y guarderías de la ciudad.
- La gerencia general con la gerencia financiera deberán estudiar periódicamente las cuentas por cobrar para minimizar las pérdidas por cuentas incobrables. En el caso de existir clientes que no estén dentro de los parámetros convencionales de crédito se deberán tomar acciones inmediatas para no perder ese dinero.

Estas son las recomendaciones generales para el 2012, de parte de la junta de accionistas. Además se ha informado de todas las acciones que ha tomado la empresa durante el periodo 2011.

Atentamente.


Fernando Solano

Gerente General.