

INFORME DE GERENCIA 2012.

De acuerdo con las disposiciones del Directorio para el periodo 2012 se establecieron los siguientes objetivos.

- Afianzas relaciones comerciales con empresas que tengan un portafolio de productos mas amplio como es INTEROC CUSTER.
- Se debe buscar tener marcas propias y que den margenes por sobre un 50% de rentabilidad bruta.
- En el área de supermercado mejorar la parte correspondiente a las frutas y verduras ya que es el área más rentable y por la cual se ha distinguido el supermercado.
- Se plantea que en el 2012, se va a poner a trabajar la finca que se tiene de los socios, de manera que se busquen tener productos para AGROEXPOTACION.
- La evaluación del desempeño de cada empleado debe hacerse cada trimestre de manera que se pueda recompensar al personal o se pueda sancionar al mismo.
- Trabajar más en el posicionamiento de las marcas TERRAVIT y AGROVIT, para que puedan ser marcas que se comercialicen a nivel nacional en un futuro cercano.
- La gerencia general con la gerencia financiera deberán estudiar periódicamente las cuentas por cobrar para minimizar las perdidas 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.
- Se debe hacer una clasificacion exhaustiva de los clientes de manera que se tenga una cartera limpia y comprometida.

De los cuales se realizo lo siguiente:

- Se logro un acuerdo comercial importante para el 2013, con la empresa INTEROC, en donde van a reconocer mediante bonos por cumplimiento el trabajo realizado por la empresa, lo cual nos permite mejorar nuestro margen en un 6%.
- Se logro para el 2013, tener una empresa formuladora la cual va a proveer de producto a la compañía de forma exclusiva.
- En el 2012, se logro dotar de riego a la finca lo cual nos va a dar la posibilidad de tener cultivos de exportacion para el periodo 2013, en adelante.
- El posicionamiento de las marcas de la empresa, es algo en lo cual se debe trabajar mas y no descuidar debido a que este se ha convertido en una de las debilidades mas grandes de la empresa.

Además informo de las actividades realizadas durante el período 2012.

- En la parte financiera se esta trabajando en mejorar el flujo de efectivo, reduciendo las cuentas los dias de las cuentas por cobrar.
- Para finales del 2012, se tiene un nivel de personal aceptable los cuales seran evaluados cada trimestre, en base a su rendimiento y apoyo a la empresa.
- Se define como politica de trabajo no tener productos que no generen una margen aceptable.
- Se realizo un análisis de la cartera de clientes, los cuales se clasifico y elimino a clientes problemas que no aseguraban una buena recuperación de la cartera.

Informe de los estados financieros.

- Las ventas de la compañía se cerraron en \$ 386.951,85, mejorando el margen operativo ya que los gastos han sido menores.
- Las cuentas por cobrar al cierre del período suman \$ 76824,40, y las cuentas por pagar a proveedores suman \$ 53.518,48. Y el inventario es de \$ 19.471,37.
- Al final del periodo 2012 se tiene una utilidad del ejercicio de \$ 5604,70, lo cual demuestra que se ha realizado una gestion mejor que años anteriores sin embargo aun no se llega a los numeros finales esperados.

Recomendaciones para el periodo 2013.

Para el 2013, la junta general de accionistas en conjunto con los asesores financieros han sugerido las siguientes acciones a tomar de manera que se mejore el perfil de la empresa y que su manejo financiero sea mejor.

- Evaluar el funcionamiento del Super Mercado y verificar si esta aportando la suficiente utilidad de manera que si al mes 6 no reporta numero positivos proceder al cierre del mismo.
- Proceder a tener cultivos como Pimiento Morron y Uchuca para que sean productos de expotacion.
- Incursionar en el negocio del riego de manera ya que se ha logrado un importante acuerdo comercial con un proveedor importante en el pais, el cual va a permitir abrir un local sin necesidad de inversion inicial debido a que toda la mercaderia sera a consignacion.
- Subir en un 6% la utilidad bruta de la compañía.
- Tener un solo vendedor que haga cobertura y ventas, hasta lograr estabilizar las ventas, en el caso de que esto no se de hasta el mes 5 que solo el gerente de dedique a las cuentas claves de la empresa.

Estas son las recomendaciones generales de la junta de accionistas para el 2013, sin embargo si existen mejoras que lograr se las deben buscar y tener en cuenta para poder realizarlas.

Atentamente.

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Fernando Solano", with a large, stylized flourish at the end.

Ing. Fernando Solano

Gerente General.