

INFORME DE GERENCIA 2013.

Riobamba 28 de mayo del 2014.

De las actividades generales del 2013.

- El 2013, fue un año de retos fuertes y era consolidar nuestro mercado con las nuevas líneas que hemos ido desarrollando.
- Ante este reto de logro ingresar a nuevos clientes en la zona de Bolívar y Chimborazo, específicamente en la zona de Guamote y en Guaranda, logrando consolidar estos dos puntos de ventas.
- De la fidelidad con nuestros proveedores hemos logrado importantes avances, debido a que se definió trabajar solo con dos proveedores : Química Sagal e Interoc, lo cual dirige mejor nuestros esfuerzos a desarrollar los productos que cada empresa formula.
- A nivel de vendedores hemos mantenido la fuerza de ventas, sin embargo se ha invertido más en publicidad y desarrollo el cual en su mayor parte ha sido cubierta por nuestros proveedores.
- A nivel administrativo se hizo ajustes de gastos a manera de manera que estén de acuerdo con nuestras ventas.

Informe de las actividades financieras realizadas durante el período 2013.

- En la parte financiera se recortó el número de clientes activos debido a que los clientes con cartera muy vencida se los ha excluido de nuestra cartera.
- El 2013, fue un año en que no se creció con personal debido a que el nivel de ventas no fue el más apropiado.
- Debido a que las ventas no fueron las más adecuadas en el período 2013, se cuidó mucho la rentabilidad, logrando mejorar este punto.

Informe de los estados financieros.

- Las ventas de la compañía se cerraron en \$ 226.950,89, un 41% menos que el 2012, esto debido a que se seleccionó a clientes y los que no cumplían estándares de la empresa, se decidió no venderles más, sin embargo se espera que para el 2014, tener ya una cartera más consolidada, de manera que se pueda recuperar el nivel de ventas.
- De igual forma los gastos bajaron un 40% de manera que el efecto en el ingreso neto final no sea tan afectado por el bajón en las ventas.
- Las cuentas por cobrar al cierre del período suman \$ 13.582,59 y las cuentas por pagar a proveedores suman \$ 45.321,63. Y el inventario es de \$ 44.262,41, mostrando un

inventario alto debido a que nos estábamos preparando para las ventas que se tenían negociadas en el primer trimestre del 2014.

- Al final del periodo 2013 se tiene una utilidad del ejercicio de \$ 976, 81, mostrando que el 2013, ha sido uno de los años mas difíciles que hemos pasado, sin embargo no se ha generado pérdida para la compañía.

Recomendaciones para el periodo 2014.

Para el 2014, 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.

- Con respecto al Supermercado: se debe poner a funcionar el area de hortalizas y verduras ademas el de carnes, y hacer suficiente publicidad de manera que la gente conozca estas lineas y vea el beneficio de comprar productos realizados en nuestra propia finca, cumpliendo todas las normas de calidad.
- Tecnificar los cultivos que se tienen de manera que se pueda lograr explotar todo el potencial de los mismos.
- Buscar diferenciar los clientes y lograr invertir mas en I+D.
- Invertir en mejoramiento de la imagen corporativa de la empresa.
- Invertir en desarrollistas que pasen en campo y en percha para que logren mas rotacion de nuestros productos.

Estas son las recomendaciones generales de la junta de accionistas para el 2014, sin embargo si existen mejoras que lograr se las deben buscar y tener en cuenta para poder realizarlas.

Atentamente.



Ing. Fernando Solano

Gerente General.