

Quito, 22 de marzo del 2016.

INFORME DE GERENCIA

A los Señores Socios de PROCESADORA DE ALIMENTOS FOODSANU CIA. LTDA.

Dando cumplimiento a las normas estatutarias y legales, presento el informe de Gerencia General para dar conocimiento de la marcha de la Compañía durante el período que concluyó el 31 de diciembre del año 2015.

El período ha ofrecido un modesto crecimiento global a pesar de la crisis que se atraviesa a nivel mundial, hemos tenido dificultades económicas, y sin embargo, hemos tratado de mantener estabilidad económica.

1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS Y DISPOSICIONES DE JUNTAS

La Compañía durante el período 2015 ha seguido los objetivos propuestos por la administración y aprobados por la Junta General, esperando que los resultados a final del período sean óptimos.

2. SITUACIÓN FINANCIERA

En el ámbito administrativo, la compañía ha sufrido inconvenientes en cuanto a ventas, al existir mucha competencia en el mercado, mas hemos buscado diferenciarnos por la calidad de nuestros productos. Para lo cual se buscó ayuda, en febrero el CIDE (ESPE) visitó la planta y se comprometió a dar apoyo a la empresa, mas por entrar en vacaciones no se concretó la ayuda. Por esto, desde el mes de marzo se cuenta con el apoyo en el área comercial de Santiago Caicedo. Se han tenido varios aciertos y muchos aprendizajes, se ha incorporado a nuestra cartera de clientes, a Gustavo Carrera (Minimarket el Condado) desde el mes de mayo, se ha retomado un cliente importante EQUALBE (UTE) en un periodo de prueba en junio, y definitivamente desde octubre. Se ha reafirmado la relación comercial con RAGAZZI (Psari), pues el año anterior había disminuido sus compras e incluso se corría el riesgo de dejar de ser nuestro cliente. Todas estos clientes fueron ganados gracias a la constancia y presentación del premio otorgado por el BID, incluso fueron parte de las entrevistas que se generaron gracias a este reconocimiento. Es indispensable recalcar que se ha logrado un acercamiento con el grupo GPF, ofreciendo jugos y dispensadores para OKI DOKI.

Se intentado varias estrategias para incrementar las ventas, que han sido nuestros desacierto, mas pilares de nuestro aprendizaje. En el mes de junio, julio se acudió a las feria Ecuador compra Ecuador, Ibarra, Otavalo y Sangolquí, de las cuales se entendió que

el producto está compitiendo en un mercado interno relativamente saturado y que se debe buscar una diferenciación más marcada.

Parte de las estrategias para incrementar las ventas, fueron buscar vendedores Freelance, hacer vínculo con otros microempresarios para ofrecer un portafolio amplio para quienes se interesen, mas no se pudo concretar esta idea por falta de compromiso. Otra estrategia fue contratar una especialista en ventas, que propuso ventas multinivel lo que no se concretó después de proponer la idea a 7 posibles micro distribuidores.

El rubro obtenido por ventas se ha invertido en obtención de Registros Sanitarios, de la pulpa de tomate de árbol y la ampliación de la vida útil a 180 días de las pulpas de mora, naranjilla y guanábana, que nos permitirá incrementar las ventas. Con el dinero recibido del BID, se adquirió en el mes de enero una dosificadora, que ha ayudado a mejorar los procesos y por ende a disminuir tiempos y costos. Se han hecho inversiones indispensables para la empresa, por lo que se afilió la empresa al ECOP, con lo que se ha generado códigos de barras. Se han impreso etiquetas con lo que se ha facilitado la venta de los productos.

En general, se puede decir que el manejo financiero de la Compañía es bueno y tenemos la perspectiva de que sea mejor en el futuro.

3. PROPUESTA DEL DESTINO DE LAS UTILIDADES

Debido a que la Compañía ha presentado utilidades bajas en este periodo (\$ 1156), no tendrá distribución y se capitalizará. Mas siendo conscientes que por ser este el periodo de inicio se han incurrido en gastos administrativos altos y otros gastos necesarios, la administración se compromete a mejorar sus ventas y hacer todas las gestiones necesarias, así como una revisión de costos y precios para incrementar sus ingresos.

Augurando, que las condiciones mejoren, y finalmente cumplir nuestras metas como empresa, agradezco a Dios y a todas las personas que han colaborado con la gestión realizada.

Esperando obtener mayores logros en el futuro agradezco su atención



XIMENA ISABEL COBA VINUEZA
GERENTE GENERAL
FOODSANU CIA. LTDA.