

3/30/13

INFORME DE GERENTE PERÍODO 2012 (FEBRERO-DICIEMBRE)

Genética 3000 Efialt S.A.

Roberto Cava

Gerente General

Dr. Richard Mancheno

Ing. Marcelo Rivera

Ing. Gonzalo Vorbeck

El objeto de este informe es dar a conocer a los socios el desempeño general de la empresa Genética 3000 Efialt S.A. en el aspecto económico y de gestión durante el período Febrero 2012 a Diciembre 2012. Para ello se utiliza el análisis de datos de gerencia y los reportes contables para sustentar dicha información.

- I. **INFORME DE VENTAS.**
- II. **INFORME RENDIMIENTO FINANCIERO**
- III. **CONCLUSIONES**

I. INFORME DE VENTAS

Genética 3000 fue constituida en Febrero 2012 y a principios de este mismo año los socios y el gerente establecen los objetivos de ventas para el 2012. Al tratarse de un producto cuya entrada al mercado requiere de un sustento genético importante y de calidad se procura establecer un objetivo de ventas realista y alcanzable. Para el 2013 se establece que las ventas mensuales en promedio deberían alcanzar las 1200 unidades.

Para llegar a este número la empresa trabaja con sub-distribuidores quienes compran el producto a Genética 3000 con un descuento del 40% del PVP. Este descuento alto se lo realiza porque los sub-distribuidores no son contratados como empleados de la empresa, si no que ejercen una función independiente. De esta manera, se puede incentivar al distribuidor ofreciendo un margen atractivo. Inicialmente se empieza con 2 sub-distribuidores y al final del año se contaba con 5 sub-distribuidores. Las ventas se realizan principalmente en las provincias de: Pichincha, Cotopaxi, Tungurahua y Chimborazo.

El promedio de ventas mensuales en unidades para el 2012 fue de 1272 lo que quiere decir que el objetivo de ventas establecido fue alcanzado al 100%.

II. INFORME RENDIMIENTO FINANCIERO

Al tratarse de una empresa joven y además considerando que se tuvieron que hacer gastos importantes (para el tamaño de la empresa) y usando principalmente el dinero generado por las ventas, más no aportes de socios, en lo que se refiere a marketing, personal, equipo e insumos para la producción y almacenamiento del producto se puede observar una ligera pérdida en el primer año de funcionamiento.

Esta situación realmente no es un motivo de preocupación grave ya que se han efectuado gastos extraordinarios. Este fenómeno será revertido para el año 2013 ya que las proyecciones de venta son buenas y las inversiones en marketing se seguirán haciendo, pero no serán del índole de las hechas en el año 2012. El gasto más fuerte en marketing para el año 2012 fue el lanzamiento de la empresa que se realizó en la feria ganadera más importante del país, la feria de Quito. Un gasto absolutamente necesario para dar a conocer a los potenciales clientes lo que Genética 3000 ofrece.

Además se hicieron gastos en compra de equipos para el procesamiento y almacenamiento del semen. Específicamente se compró un densímetro que permite analizar el conteo espermático y calcula la cantidad de dosis a producir de acuerdo a la concentración deseada. Un equipo necesario para asegurar la calidad del semen al momento de congelar. También se compraron termos para almacenamiento del semen y de esta manera poder tener un inventario adecuado para poder abastecer las ventas.

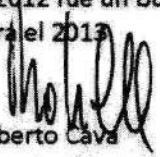
Para el detalle de los gastos e ingresos de cada mes, referirse a los balances preparados por contabilidad.

III. CONCLUSIONES

En conclusión, la empresa generó ventas sólidas que se sostuvieron durante la mayoría de los meses de 2012. El hecho de no haber tenido una utilidad en el primer año de actividad fue explicado claramente y será revertido en el 2013. Las proyecciones son muy buenas para el año 2013 y más que nada los clientes que han utilizado nuestro producto tienen excelentes comentarios acerca del mismo.

El desempeño del producto en las haciendas de los clientes ha sido muy satisfactorio, no hemos recibido más de 5 quejas en todo el año lo que nos tranquiliza porque el producto habla por sí mismo.

El 2012 fue un buen año de arranque para la empresa y esperamos un mejor año para el 2013.


Roberto Cava
Gerente General