

INFORME GERENCIAL 2016 SHAHNAZ CIA LTDA

El presente informe comprende al trabajo realizado durante el año fiscal 2016. Se hará un recuento de los productos comercializados y actividades que se han llevado a cabo, luego se presentarán los inconvenientes encontrados y finalmente se detallarán los retos para el 2017.

PRINCIPALES PRODUCTOS

Brotes de alfalfa

Se ha continuado con la producción de brotes de alfalfa, se ha incrementado la producción para satisfacer la demanda de los dos principales clientes que son La Favorita y El Rosado. El proceso de producción se ha dado en normalidad.

Brotes de soya

Se ha incrementado las cantidades de ventas de soya en el Coral y se mantiene un proveedor que cumple en calidad y tiempo.

Tomate cherry

Se continuó la entrega de un producto denominado tomate kid que es la oferta de 100gr de tomate cherry para La Favorita, su comercialización se hace a esta línea de supermercados y a tiendas y estaciones que solicitan el producto. Además se continua la entrega en presentación de 200 gr para El Rosado.

Uvilla

En la misma presentación del tomate cherry se inició la comercialización en El Rosado, las cantidades solicitadas han ido en descenso pero se mantienen en más de 500 al mes. Se está comprando en el mercado Mayorista ya que la producción de la hacienda ha descendido porque las plantas ya están viejas.

La relación con los clientes ha sido la misma basada en tres grandes principales que son: la Favorita, el Rosado y Enriqueta Ron, se han aumentado pocas tiendas y estaciones de venta que se han generado a partir de las uvillas y los tomates cherry.

Se inició la entrega de brotes de soya y tomate cherry en presentación kids para El Rosado lo que ha incrementado las ventas a este cliente.



En lo relacionado a la gestión, se optimizó el uso de la mano de obra a dos personas y ya no tres.

Todavía no se oficializa la nueva estructura de socios, hubieron varios momentos en los que se esperaba se pueda arreglar la relación con los socios anteriores.

Se realizaron obras de infraestructura necesarias para cumplir con los requisitos del Supermaxi, esto involucró gastos no presupuestados y que llevaron a la pérdida del año.

Se gestionó un crédito al final del año para ampliar la línea de productos con valor agregado principalmente en deshidratados.

INCONVENIENTES

En el 2016 se presentaron los siguientes inconvenientes:

- No se logró mantener una provisión permanente de pimienta y uvilla
- No se logra una diversificación de productos, a pesar que se logró una nueva receta de tomate deshidratado.

RETOS 2017

Para el 2017 el mayor reto es la consolidación del set de productos alimenticios que se comercializarán, obtener los registros sanitarios para los productos que se tengan, dar valor agregado a la producción de la hacienda y diversificar los brotes.

Funcionar con un solo socio para potenciar desde las decisiones de posicionamiento.

Con esto se termina el presente informe y esperamos poder seguir creciendo y consolidando el accionar.

Adjunto los balances del año donde se muestran los movimientos del año.

Atentamente


Maria del Carmen Constante
GERENTE GENERAL
SHAHNAZ CIA LTDA