

INFORME DE GESTIÓN AÑO 2017

Quito, 31 de Diciembre del 2017

Señores:

Socios de la empresa ECUAPLANTAS CIA LTDA

Presente. -

Dando cumplimiento a los estatutos de la compañía presento a la Junta General de Socios, el informe de gestión en donde se describen las actividades más relevantes ejecutadas en el año 2017.

Nuestra labor está enmarcada básicamente en ejercer la representación legal, judicial y extra judicial de Ecuaplantas Cía. Ltda., ejecutar las políticas, directrices y resoluciones emanadas por la Junta General, gerenciar la marcha administrativa de la identidad.

INFORME

DIAGNÓSTICO TALENTO HUMANO

Se analizó cada una de las áreas y su estructura organizacional desde un punto de vista estratégico para buscar optimizar el talento humano en base a las competencias de los perfiles. Se obtuvo un diagnóstico para la implementación de un plan de trabajo y procesos en cada una de ellas.

DETALLE GENERAL DE LAS ÁREAS ANALIZADAS

A continuación, detallo las deficiencias presentadas en el año 2017 y su respectivo plan de mejora

AREA ADMINISTRATIVA

DEFICIENCIAS	PLAN DE PROGRESO
FALTA DE PROCESOS ADMINISTRATIVOS	IMPLEMENTACIÓN DE PROCESOS
FALTA DE PLANEACIÓN	IMPLEMENTACIÓN DE OBJETIVOS A CORTO PLAZO
DESCONOCIMIENTO DE RESPONSABILIDADES	IMPLEMENTACIÓN DE FUNCIONES
DESVINCULADA A LAS DEMAS AREAS	IMPLEMENTACIÓN DE PROCESOS QUE INTEGREN A TODAS LAS ÁREAS

AREA DE VENTAS

DEFICIENCIAS	PLAN DE MEJORA
SERVICIO AL CLIENTE DEFICIENTE	CAPACITACIÓN AL PERSONAL " ATENCIÓN AL CLIENTE "
CRECIMIENTO DE VENTAS POR ZONAS NO ES NOTABLE	IMPLEMENTACIÓN DE METAS DE VENTA POR VENDEDORES
EL DEPARTAMENTO DE VENTAS NO ESTA GENERANDO SUFICIENTES OPORTUNIDADES DE NEGOCIO	VISITAS DESDE GERENCIA A LOS CLIENTES PARA SUPERVISAR EL TRABAJO DEL TÉCNICO
MALA ORGANIZACIÓN EN PLAN DE VISITAS A CLIENTES	PLANIFICACION DE VISITAS POR TECNICO Y ZONA
NO SE HA GENERADO NUEVOS CLIENTES	BUSCAR DESDE DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO POSIBLES NUEVOS CLIENTES
SUELDOS ALTOS DEL PERSONAL DE VENTAS	REGULARIZACIÓN DE COMISIONES EN FUNCIÓN A LAS METAS DE VENTAS

AREA DE PRODUCCIÓN

DEFICIENCIAS	PLAN DE MEJORA
PROBLEMAS DE SANIDAD	IMPLEMENTACIÓN DE SISTEMA DE DESINFECCIÓN CONTINUA DE PLANTA
ROTACION PERMANENTE DEL PERSONAL	INVERTIR EN CAPITAL HUMANO / MEJORAR LA SELECCIÓN DE PERSONAL
RETRASO EN CUMPLIR CON LA ENTREGA DE LOS PEDIDOS A LOS CLIENTES	ORGANIZACIÓN Y PLANIFICACIÓN DEL PERSONAL DE PRODUCCIÓN
MALA ATENCION A LOS CLIENTES	CAPACITACIÓN AL PERSONAL " ATENCIÓN AL CLIENTE "
ATAQUE DE PAJAROS Y ROEDORES	IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA DE ANTI PÁJAROS Y CONTROL DE PLAGAS

Se han establecido estrategias con el fin de respetar los procesos y entrelazar todas las áreas, con el objetivo principal que es entregar a los clientes productos y servicio de alta calidad.

Actividades relevantes en la gestión 2017

Proveedores: Se ha cumplido con los pagos a los proveedores a cabalidad, exceptuando a ANDINASEED CIA LTDA ; he propuesto un plan de pagos el mismo que fue aceptado por el gerente de la empresa amiga.

Cientes: Se ha restringido el crédito a la mayoría de clientes debido a la cartera alta que se ha manejado causándonos problemas de iliquidez.

Inyección de capital: a continuación, detallo varias actividades relacionadas al tema:

- 1.- Venta de bien inmueble
- 2.- Crédito banco pichincha por \$25000.00
- 3.- Crédito banco la producción por \$30000.00

Me he visto en la necesidad de realizar estas actividades por la mala gestión en cuanto a recuperación de carteras clientes.

Cartera: dentro de los procesos administrativos se incluye a una persona encargada y responsable de la cartera con el fin de recuperar carteras vencidas y gestionar el cobro de carteras nuevas.

A demás su función es obtener garantías reales de los clientes que compran a crédito.

Ventas: con respecto a las ventas hemos decrecido en un 23 % en relación al 2016 a continuación detallo las razones:

- 1.- Zonas con problemas ambientales (fenómeno del niño)
- 2.- Bloqueo de crédito al 100 % de clientes de la región costa.

PROPUESTAS AÑO 2018

- 1.-Debido a la cartera alta que se ha manejado se sugiere no repartir las utilidades a los accionistas y así no tener problemas de iliquidez.
- 2.- Se retoma negociación de la compra del terreno en Yaruquí con el Sr. Luis Valverde debido a que el señor no tiene dinero para devolver el anticipo.
- 3.- Incluir a un nuevo técnico para expandir nuestro territorio de ventas y posicionar a pasos firmes la marca ECUAPLANTAS.
- 4.-Contactos con el exterior para posteriormente ser importadores directos y tener líneas propias de semillas y de fertilizantes.
- 5.- Trámite permisos en agro calidad para ser fabricantes de fertilizantes lo que nos permitirá tener un mejor margen de utilidad.
- 6.- Pulir las deficiencias en el área administrativa con el fin de que ningún trabajador sea indispensable, siendo esta área la columna vertebral de la empresa.

7.- Implementación de herramientas tecnológicas para vendedores, siendo uno de los objetivos reducir tiempos en ingreso de información al sistema contable y el principal objetivo control al tiempo real de la cartera de clientes.

8.- Implementación de reglamento interno en Ministerio de Relaciones Laborales

9.- Implementación de reglamento de higiene y seguridad.

Pongo a consideración de la Asamblea el análisis de mi gestión y el cargo que hasta hoy vengo desempeñando.

Atentamente,



Nadia Esfendy Moya Freire

CI 1600568107

GERENTE GENERAL