INFORME DE GERENCIA 2.012

NUESTRA EMPRESA

El año 2012 ha sido un año que se caracterizó por la dificultad que hemos tenido para desarrollar nuestro negocio al ritmo que teníamos en el año anterior. Entre los factores primordiales de esta situación están: La falta de una estructura organizacional fuerte y la disminución de inversiones importantes en el sector de la palma aceitera.

Es una situación que debemos afrontar con mayor decisión. Nuestra empresa debe reorganizar el sistema de distribución y de post-venta. Como es de nuestro conocimiento, uno de los factores que es crucial en el desarrollo de este negocio es una eficiente cadena de distribución. En mi opinión se debe buscar nuevos agentes ue se encarguen de esta actividad.

Debemos calificar a nuevos distribuidores que ayuden a la empresa a tener una mayor presencia a nivel nacional. Debemos colocar en cada uno de estos agentes una cantidad de inventario que sea suficiente para atender clientes de manera oportuna y que refleje a su vez una mejor atención de sus necesidades.

Las ventas a pesar de estos incovenientes ha n sido sostenidas. Hemos logrado vender 38.394 USD, lo que a su vez nos dejó una utilidad de 1.335.51 USD, los mismos que aconcejo se repartan entre los socios. Los pasivos al final del período suman 17.187.15 dólares que corresponden básicamente a anticipos recibidos por parte de los clientes para la importación y entrega de equipos y servicios en el año 2013

Nuestros activos acumulan, al final del período en cuestión, una suma de 81.009,06 USD y un pasivo total de 17.187.15 USD, alcanzando un patrimonio de 63.821.91 USD.

Me debo ratificar en mi inconformidad personal por no haber podido enregar a la empresa mas tiempo del entregado. Los proyectos personales han ocupado más recursos de los previstos, por este motivo y como es de conocimiento de los socios, debo dar un paso al costado de la administración de esta empresa, agradeciendo el apoyo de Guillermo Bernal y de la gente que ha apoyado en este tiempo.

El año que terminó nos ha permitido lograr una mayor difusión de nuestra empresa, la misma que ha sido manejada como una empresa pequeña y dependiente de empresas amigas. Las posibilidades de crecimiento son importantes. El buen prestigio ganado por las marcas comercializadas y el oportuno servicio post-venta nos han brindado una buena imagen en el mercado.

Es necesario recomendar a la futura administración una mayor integración con la empresa hermana AIC-INTERNACIONAL, de manera tal que las gestiones de ventas y administración estén centradas en esa empresa, la misma que debe convertirse en el pilar fundamental de desarrollo de la nuestra. Estoy seguro que el año 2013 nos traerá mayores éxitos. Necesitamos aunar esfuerzo para consolidar esta empresa. Los aportes en el área técnica de Guillermo Bernal son y deben ser siempre importantes. Sus conocimientos y relaciones deben seguir siendo pilares fundamentales en el desarrollo de STA. Ecuador.

Agradezco profúndamente su confianza y me comprometo a trabajar con mayor ímpetu en mi compromiso de desarrollar y consolidar este negocio.

Saludos cordiales,

CARLOS ANDRÉS OROZCO
GERENTE GENERAL.