

INFORME DE GERENCIA 2012

Sangolquí, 27 de Julio del 2013

Junta General de Accionistas de Ecopacifico,

Reciban un cordial saludo. Este 2012 fue un año exitoso. El Equipo Humano de su empresa ha cumplido los objetivos previstos los cuales fueron las disposiciones de la Junta General de Accionistas.

1.- ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

1.1.- CUMPLIMIENTO DE RESOLUCIONES

En esta administración se dio cumplimiento a las normas legales, estatutarias y reglamentarias y a las resoluciones emitidas en las Juntas Generales Ordinarias y Extraordinarias.

1.2.- ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS

La empresa para dar cumplimiento con todas sus obligaciones administrativas y financieras ha tenido que incurrir en créditos con la institución financiera que maneja los fondos de la misma, PRODUBANCO y Banco Internacional lo cual han sido aprobados sin ningún problema por el buen manejo de la cuenta.

Además el año 2012 ha sido de grandes cambio que exige el crecimiento cualitativo y cuantitativo de la empresa, y esto nos ha llevado a aumentar nuestra capacidad productiva en nuestra planta de Sangolquí. Creamos una nueva línea de negocios innovadora y única en el país: FRUTAS DHOY la cual satisface de sobremanera la estrategia que se me encomendó. Además aumentamos el portafolio de nuestros productos con una nueva línea de productos: Encurtidos. Los cuales están teniendo una satisfactoria rotación en los puntos de venta. Mejoramos la imagen de nuestros productos en percha. Esto se ha traducido en aumento de ventas y en llevar en alto el cuarto valor de nuestra empresa, La Innovación.

Fortalecimos la flota de camiones de esta forma aumentamos los clientes y facturación. Por otro lado, durante el 2012 guardamos fuertemente naranja exprimida esto nos permitirá en 2013 mejorar la calidad de nuestro jugo.

Las metas siguen en crecimiento y por eso hemos realizado contacto con fábricas para que nos fabriquen exhibidores de frutas más prácticos, de mejor calidad y de menor costo. En este 2012 desarrollamos algunas fórmulas para en el 2013 sacar nuevos sabores en nuestra línea de bebidas.

2.- ASPECTOS LABORALES Y LEGALES

2.1.- Laborales

La empresa ha dado fiel cumplimiento a todas y cada una de las disposiciones de la nueva Ley de Régimen Tributario Interno y del Ministerio de Trabajo y se ha cumplido así con todas las obligaciones sociales y patronales, manteniéndonos al día con nuestros empleados en lo que concierne a las obligaciones patronales.

2.2.- Legales

De igual manera se ha trabajado para que la empresa cumpla en los plazos fijados todas las obligaciones de carácter tributario con la Superintendencia de Compañías, Servicio de Rentas Internas, Municipio de Quito y todos los permisos de funcionamientos que implica nuestra actividad empresarial.

Adicional se tienen al día en el IEPI los registros de nuestras marcas.

3.- ASPECTOS ECONOMICOS-FINANCIEROS

3.1.- SITUACION FINANCIERA

El gran esfuerzo de la familia ECOPACIFIC en cada una de las áreas hace que la empresa siga creciendo y ampliando su situación financiera y por ende sus riesgos por eso se han creado y delegado nuevas funciones a los ejecutivos para trabajar en conjunto cuidando cada uno de los gastos y las inversiones que se hacen.

3.2.- RESULTADOS OPERACIONALES

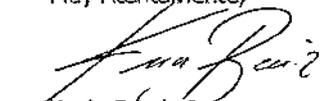
Como indican los balances e información económica financiera podemos verificar el crecimiento comparativo:

	2012	2011	Crecimiento
VENTAS	\$ 7,971,565.00	\$ 6,326,589.00	26%
COSTO DE VENTAS	\$ 6,271,673.00	\$ 5,275,021.00	19%
GASTOS	\$ 1,065,188.00	\$ 698,743.00	52%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	\$ 634,704.00	\$ 352,825.00	80%
INTERESES	\$ 124,131.00	\$ 44,293.00	180%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 510,573.00	\$ 308,532.00	65%
IMPUESTO CAUSADO	\$ 119,928.00	\$ 89,288.00	34%
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS	\$ 390,645.00	\$ 262,549.00	49%

4.- PROYECCIONES 2013

Para el 2013 recomiendo fortalecer el negocio de las frutas en tiendas, en canal autoservicio seguir satisfaciendo con el menor precio y mejor calidad. En el caso de los jugos, se recomienda aumentar la capacidad de guardar naranja para mejorar costos y calidad de los jugos durante el año. Estos considero serán el norte para cumplir la estrategia planteada para el 2013. De las utilidades obtenidas en el 2012 sugiero reinvertir en un 75% para el 2013 en perchas, camiones, cuarto de congelamiento, innovaciones, nuevo sistema. Esto nos permitirá cumplir las proyecciones del nuevo 2013.

Muy Atentamente,


Kevin Barcia Jarre
GERENTE GENERAL