

INFORME DE GERENCIA EJERCICIO 2.013

Señora Presidenta, señores socios, en cumplimiento de lo que mandan nuestros estatutos internos me permito presentar a vuestra consideración el presente informe de gerencia de los hechos que se sucedieron a través del año 2.013.

El año 2.013 inicio lleno de expectativas de crecimiento, de buena energía y sobre todo seguros del trabajo que hemos desarrollado a lo largo de esto 29 años que estamos en el mercado. Los productos que actualmente comercializamos son de alta valía y aceptación en el mercado esto hace que nuestra labor sea de mucha responsabilidad.

A lo largo del 2.013 me toco ir solucionando diversos problemas de notas de crédito que quedaron pendientes en el 2.012 y que por un mal manejo del supervisor asignado por Kraft Foods Ecuador nos vimos perjudicados hasta casi finales del 2.013 en los cuales se logro arreglar todos los pendientes quedados esto fue para nosotros un logro en lo personal y en lo económico pues estamos hablando más o menos de 10.000 que habíamos entregado en distintas promociones y concursos y no estaban siendo reconocidas por Kraft.

Nuestra garantía bancaria que se sostenia con Kraft se terminó por el mes de mayo fecha en la que tuvimos la oportunidad de renovarla por un monto de 25.000 dólares, 5.000 dólares mayor que la que fenecio y por ende nos aumentaba en 5.000 dólares nuestro cupo de crédito, esto ocasiono como es lógico un gasto de 1.000 dólares por costo de emisión.

Nuestro objetivo para el 2.013 hera superar en un 15% las ventas que ya superaron el millón de dólares en el 2.012 (1.093.000) con lo que debíamos llegar a vender 1.256.950 con mucho esfuerzo y tenaciadad logramos superar con un margen angosto dicha cifra al vender 1'270.868,12 demostrando así que los objetivos trazados se los cumple.

En el transcurso del año tuvimos que separar a 1 miembro del equipo de ventas pero por un lamentable descuido no hubo otra opción que hacerla por la vía del despido intempestivo y esto ocasiono un gasto no presupuestado de 2.300 dólares que hera lo que le correspondía por ley. Luego tuvimos la renuncia de otro colaborador en el cual su pago únicamente fue el de los décimos que le correspondían sumados a otros rubros llegó al orden de los 711,91.

Como pueden ver en los estados financieros presentados a ustedes luego del valor de sueldos y salarios que es de 52 mil dólares el otro rubro más alto es el de transporte con 50 mil dólares esto me hace formular una pregunta a ustedes no será que es mejor contar con una fuerza de vehículos propia?.

Para el mes de julio se nos vino el pago de la primera cuota de anticipo de impuesto a la renta que ascendia al valor de 3.307,20 valor que ajustaba de manera sustancial nuestro flujo de efectivo por lo que tome la descición de cancelar con tarjeta de crédito que tiene la

empresa con el Banco de Guayaquil, pese a que nos genera un interés de algo más de 100 dólares en los 6 meses que fue diferido el pago no nos resta liquidez.

El segundo pago de anticipo de impuesto a la renta que debíamos pagar en septiembre no se realizó pues había una esperanza de poder evitar dicho pago o menorar el monto del pago, esperanza que fue diluida y desmentida ya para finales de año por lo que se paso el año con esa deuda por pagar.

El resultado de todo los hechos y pagos relatados nos dan como resultado del ejercicio una utilidad del ejercicio de 6.378,87 que si bien es cierto comparada con el valor de las ventas es muy pequeña, debemos si compararla con el patrimonio que mantenemos que al cierre del ejercicio 2.012, incluidas las utilidades de dicho ejercicio que no fueron repartidas acorde a lo señalado en la Junta Ordinaria de Accionistas, era de 17.993,87 lo que nos indica que hemos tenido una rentabilidad de un 35%.

Para el ejercicio 2.014 el mayor reto será cubrir los costos y gastos puesto que con el nuevo salario de 348,00 dólares multiplicado por los 15 empleados que mantenemos en nómina nos da un encarecimiento de recursos, sumado a que todos tiene fondos de reserva nos ajusta un poco más, dando como resultado un punto de equilibrio de 135.000 dólares mensuales cifra en ventas que por el momento aún no alcanzamos. Uno de los grandes inconvenientes son que el gobierno ha limitado las importaciones motivo por el cual el primer trimestre que ya concluyo no tuvimos disponible a la venta gelatina, flanes, crema chantilly, lo que genero una disminución de un 15% en nuestras ventas.

En los últimos meses del 2013, hubieron ciertos rumores que decían que Kraft nos deslindaría de la cláusula de exclusividad para la comercialización de sus productos, dando paso a previa autorización de ellos poder sumar nuevos productos o líneas de productos a los que comercializamos de la marca.

Muchas Gracias.

Ing. Patricio Jiménez

Gerente General