

INFORME DE GERENCIA EJERCICIO ECONOMICO 2.011

Señora Presidenta, señores socios, Sr. Dr. Gustavo Mora, Sra. Lcda. Gladys Mogro, 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 2.011.

Como recordarán en el año 2.010 iniciamos un nuevo reto para nuestra empresa al aceptar la propuesta de KRAFT FOODS ECUADOR CIA LTDA de ser distribuidores exclusivos para su línea de productos, dado que una de las condicionantes era no comercializar productos ajenos a la línea Kraft, ese año fue enteramente de transición y de cambios radicales por lo que no se tuvo una óptica muy clara de los pros y contras de este nuevo direccionamiento. Para el 2011 se tenía ya una base de lo sucedido en el 2.010 lo que nos avizoraba un año lleno de retos y expectativas de crecimiento, y los retos no tardaron en llegar para abril del 2.011 la línea de snacks de kraft se vio fortalecida con el portafolio de gomas y caramelos de Cadbury Adam's empresa que fue absorbida por Kraft Foods y desde abril su comercialización exclusiva para el territorio asignado era enteramente nuestra responsabilidad, fue así que se dio la necesidad de crecer una nueva ruta pasando de 5 rutas a 6 y se convirtió todo nuestro sistema de comercialización en PREVENTA, hasta ese entonces sosteníamos un esquema de 3 rutas de preventa y 2 rutas de autoventa, como consecuencia se optó por la fórmula dos prevendedores por un despachador, esta fue quizá el mayor acierto del año puesto que pese a haber crecido en una ruta no se necesitó la incorporación de un prevendedor y todo lo demás fue únicamente una reorganización interna, lo que se traduciría en mayores y mejores ventas con el mismo costo operativo, de este cambio nació la determinación de regularizar a todo el personal que hasta ese momento únicamente ganaba una comisión sobre ventas, este proceso fue validado por el Dr. Gustavo Mora y está en un estado bastante avanzado.

Como en todo crecimiento también hubieron algunos ajustes que hacer siendo el más importante el de aumentar la GARANTIA EFECTIVA para con Kraft que hasta ese momento era de 20.000 dólares paso a ser de 40.000 dólares dinero que al igual que en la primera vez (20.000) fue un crédito interno de la familia JIMENEZ AVILA para con la empresa.

De ahí se tiene que se pasó de vender 45.000 dólares en marzo a 75.000 dólares en noviembre cerrando el año con una venta de 734.000 dólares, cifra que para nuestra empresa es ya todo un record. Con este nivel de ventas logramos por fin y definitivamente superar nuestro punto de equilibrio y poder ya avizorar un futuro prometedor. Como en toda gestión y todo proceso nuevo se ha ido cometiendo una serie de errores involuntarios que sin ser cuantiosos han repercutido en los resultados que hoy expresan nuestro balance.

No podemos desestimar los 7.836,02 dólares que hoy presentamos como utilidades al cotejar o comparar con los 734.000 dólares de venta anual que nos daría un 1% de rentabilidad sobre las ventas, les invito también a cotejar con los 16.366,08 de patrimonio que indica el balance 2.010 de ahí podremos ver que nuestra rentabilidad sobre el capital es de un 47,88%, o lo que es lo mismo en un año vender casi 45 veces nuestro capital es decir que cada semana y un día nuestro capital se refrescaba completamente.

Esta ha sido pues la gestión económica que se dio en el año 2.011, año que como indicaba al inicio de mi intervención con la suma del portafolio de gomas y caramelos fue de un aprendizaje y un renunciar a nuestro sistema de AUTOVENTA que tantos éxitos y distinciones nos dio en el pasado.

Para el ejercicio 2.012 que estamos en marcha el reto y compromiso es llegar a superar una venta de un millón de dólares, y lo que es mejor todavía atender a más de dos mil clientes a la semana. Los errores de ayer es la experiencia en la que hoy basamos nuestro negocio. Mi personal reto para el año 2.015 es contar con un predio propio donde podamos todos cimentar en un bien físico y tangible nuestros esfuerzos.

Hoy muchos años después de haber tomado las riendas de esta empresa me siento feliz, contento y sobre todo agradecido de ustedes que en todos los años malos de pérdidas sucesivas supieron confiar en mi persona y aceptar mis sugerencias, hoy estoy convencido que es el inicio de una nueva era para nuestra empresa en la que solo se avizoran éxitos, retos y desafíos que con mutua unión y determinación sabremos sortear de la mejor manera.

Gracias.

Ing. Patricio Jiménez

Gerente General