

**INFORME DE GERENCIA GENERAL
EJERCICIO ECONÓMICO AÑO 2012
C.A. INVEDELCA**

Cumpliendo con mi deber en calidad de Gerente General y Representante Legal de la Compañía Anónima INVEDELCA, retomando estas funciones desde el mes de Diciembre de 2011 hasta la presente fecha, en concordancia con lo dispuesto en los Estatutos Sociales de la compañía, Ley de Compañías y resoluciones emanadas por la Superintendencia de Compañías, informo a los señores accionistas el desenvolvimiento de la compañía durante el año 2012.

Invedelca, productores de Champiñones Guaji, al finalizar el ejercicio económico correspondiente al año 2012, disponiendo de 14 canchales con sus cultivos de producción, permitieron cultivar 63 tamaras, con 4,50 cidos cada una, resultando un área de 441.000 pies cuadrados, obteniéndose un rendimiento promedio de 3,00 libras por pie cuadrado, dejando de cumplir el 24% del presupuesto y presentando un decremento del 10% en relación al año 2011. Las razones se las expone en un informe levantado por la Gerencia de Producción, adjunto al presente documento.

Las ventas netas en dólares registran un incremento del 5% en relación con el año 2011, producto de la gestión en políticas de precios y de la disponibilidad de la producción para la planificación semanal de ventas. Igualmente se mantuvo los esfuerzos para permanecer en el mercado de exportación.

La relación comercial que se mantiene con el cliente Corporación La Favorita (Supermaxi) sigue siendo crítica, más aun si consideramos a las nuevas marcas de hongos que ingresaron al mercado, competencia que se traduce en una nueva participación en la oferta-demanda de nuestro champiñón.

Durante el año se desecharon 89.400 libras de hongos cuyos conceptos o razones son:

- No tener la calidad deseada
- Pérdida de peso
- Exceso de peso que se envía a los clientes para vender en fresco y enlatar

El decremento en producción y en el volumen de ventas, no han hecho que la empresa termine con un buen resultado, si vemos los índices en la parte de costos se tuvo un mejor aprovechamiento, han persistido los problemas de liquidez y manejo de flujo de caja, tomando como estrategia el apalancamiento en los proveedores.

El consolidado de los resultados se resume a continuación:

