INFORME DE GERENCIA

EJERCICIO ECONOMICO 2012

Loja, 15 de enero de 2013

Dando cumplimiento a las disposiciones estatutarias de Imelda de Jaramillo Cia. Ltda con RUC Nro 1191711692001, me permito presentar el informe de gestión de las actividades desarrolladas en el ejercicio económico 2012 enmarcado dentro del objeto social de la entidad.

En la dirección empresarial, principalmente dentro de la actividad económica principal como es la comercialización de productos de primera necesidad, se ha fijado los objetivos, a donde queremos llegar, y estos hacen que definamos estrategias y que planifiquemos para lograr los objetivos trazados.

Para esto se ha contado con los recursos tanto humanos como materiales para efectuar las actividades. El personal con mucha firmeza y claridad conocen sus responsabilidades y atribuciones dentro del ámbito establecido, hay un sistema de trabajo coordinado para los despachos de productos a los clientes de las provincias de Loja y Zamora Chinchipe, así como Gualaquiza (Morona Santiago); todo esto aprovechando los recursos materiales que posee la empresa.

Se ha fijado el direccionamiento estratégico, hemos pasado por una infinidad de obstáculos de la competencia que son comunes para el desarrollo en si de la actividad, con el apoyo de todos los socios, especialmente de la presidenta la señora Imelda Romero, con la dirección de Dios que nos da sabiduría, y el personal tanto administrativo, ventas , y operativo, empresas proveedoras, clientes, entidad bancaria (banco de Loja), nos mantenemos vigentes, sólidos y activos dentro del ámbito de comercialización.

Como estrategia para la gestión, la confianza, expresión profunda, ha sido pilar fundamental para alcanzar los objetivos.

Ha existido el nexo casi cotidiano con los proveedores, y el día a día con los clientes. Los proveedores cada vez más exigentes que debemos cumplir con los presupuestos. Mientras que los clientes son cada vez más selectivos, mas diferenciadores, ven la calidad de servicio, y al final vienen a constituir a manera de un "activo" para la empresa.

La competencia debe ser sana y nos despierta para el trabajo. Pero a veces se torna agresiva y feroz con el apoyo de grupos productivos económicos.

La calidad de los productos que comercializamos ha sido básica para ofrecer al mercado, es una ventaja comparativa (la calidad) en un mercado que es sumamente competitivo. Esta calidad es una gran fortaleza, así como su alta rotación de la mercadería con productos líderes, y a estos la competencia los dirige en atacar.

Hemos aplicado políticas de venta en base a las promociones o descuentos o precios netos de las empresas proveedoras como la Fabril S.A. Moderna Alimentos tanto división consumo y división industrial incluido Bakels, Conservas Isabel, la Universal, Azucarera Valdez, Disproducsa, Ricosa; nos hemos enfocado, en ciertos casos a mover productos de los que son de poca rotación y que constan en grandes cantidades en el presupuesto. Casi en forma semanal se establecen la política de precios con descuentos o transferencias gratuitas, esta política es una variable importante que atrae la decisión de compra y está sujeta a nuestros costos, y a veces los clientes son muy vulnerables se vuelven infieles y esto puede acarrear que se presente una iliquidez. Debemos vender o asesorar, satisfacer al cliente, y que se tornen clientes con fidelidad. Hay que aprovechar nuestras fortalezas y oportunidades en el mercado. Hemos sido inspiradores, con visión estratégica lideramos con el corazón, se conoce al mercado, a nuestros competidores, a las zonas en los cantones, a los clientes. en este año 2012, por tener varios productos como materia prima (harina, grasas: mantecas y margarinas, premezclas, coberturas, sal, azúcar) para la elaboración en el ámbito de panadería y pastelería, hemos capacitado y establecido 2 vendedores especializados para atender esta área.

Según las condiciones de liquidez de la empresa ha permitido pagar al contado a la Universal, la Fabril s.a. (pago por anticipado), cumplimientos de presupuestos, que han dado descuentos que nos han servido en algunos casos cubrir gastos operativos. La entidad financiera : banco de Loja, ha aportado con su apoyo.

En si, la cartera de deudas por facturas de los clientes está siendo controlada, sus depósitos se efectúan en forma inmediata; hemos sido agresivos en las ventas dentro de las posibilidades y políticas establecidas; en las entregas de mercadería a los clientes tanto ciudad y provincia se hacen con rutas organizadas y coordinadas con logística; el inventario de producto ha sido también controlado.

En la compañía se ha aplicado las Normas Internacionales de Información Financiera, se ha dado cumplimiento con obligaciones tributarias, societarias, registraduría mercantil, seguridad social, laboral etc.

Las cifras económicas, de este periodo 2012, en forma detallada como Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados Integral, Estado de Flujo de Efectivo, Estado de Cambios en el Patrimonio y Notas explicativas, . reposan en el departamento de

contabilidad de la compañía y que se adjuntan al presente informe, que son valores positivos, de crecimiento sostenido.

Para finalizar, agradezco a los socios que de forma muy entusiasta han confiado en el trabajo desarrollado dentro de la gerencia general, con el esfuerzo en tiempo y talento del recurso humano que son un soporte administrativo y de operación en ejecutar la actividad de comercialización como objeto social dentro de los estatutos de constitución de la compañía, ha permitido continuar consolidándonos. Hemos logrado tener una imagen corporativa como compañía, reconocida, fructífera, posicionados en forma sólida. En fin , hemos cumplido con los objetivos, metas, estrategias trazadas. Nunca se detiene la actividad de una empresa, mayormente si estamos encomendados a Dios.

Gracias,

Atentamente,

Econ. Juventino Jaramillo Romero

GERENTE DE IMELDA DE JARAMILLO CIA LTDA