

INFORME DE GERENCIA

2014

Señores Socios: es muy satisfactoria presentar el Informe de Gestión del ejercicio 2014, en calidad de Gerente General de Imelda de Jaramillo Cía. Ltda. Esta empresa cuenta con el número de RUC 1191711692001, domiciliado en Loja (Ecuador), cuya actividad económica principal es la venta al por mayor de alimentos en general, se la realiza en las provincias de Loja y Zamora Chinchipe.

Pongo a consideración los aspectos más relevantes de la gestión, detalles y cifras están plasmados en el balance y estado de resultados periodo 2014 con una utilidad de USD 330822.67

Como Gerente me considero como un valor agregado a esta estructura organizacional comercial, el trabajo armónico en equipo con altos niveles de desempeño contribuyó a cumplir un objetivo común formulado, estableciéndose metas, con planes eficaces, aplicando estrategias, con políticas comerciales semanales, con presupuesto de compra y venta, planes de crecimiento, ha existido una relación frecuente satisfactoria con los socios.

Por ser una entidad organizada hemos ofrecido una imagen positiva (bien vista), dándose un direccionamiento estratégico; la actividad comercial que ejecutamos ya por varios años tiene dinámica propia, que con capacidad creativa hemos entrado a la acción; estamos seguros que el grado de inteligencia emocional del personal, su entrega es fundamental para una excelente actuación en la Compañía; contribuyendo a la optimización de los recursos: vehículos, ideas/ criterios, personal comprometido (como eje de desarrollo), experiencia, dando un resultado de rendimiento superior al de la competencia con beneficio sostenible para la Compañía, desarrollando iniciativa de empresa. Estamos posicionando un nombre. Vale recalcar que estamos con un clima laboral positivo (dinámica) con alto rendimiento de acuerdo con nuestras capacidades.

Se fortaleció los nexos comerciales con los proveedores (LA FABRIL, MODERNA ALIMENTOS, CONSERVAS ISABEL, AZUCARERA VALDEZ, LA UNIVERSAL (Línea retomada en enero de 2014)) y con los clientes que en forma sistemática hemos

sostenido y mejorado un posicionamiento en la zona asignada (Loja y Zamora Chinchipe.)

La dinámica de la Competencia se incrementa; nos involucramos más con los clientes, operativamente nuestros esfuerzos han estado orientados a enfrentar a la competencia, a tener una actuación estratégica, conocemos el entorno comercial, hay retroalimentación del mercado, de la competencia, de clientes. Hemos llegado a más clientes con una cobertura horizontal con frecuencia más seguida de visitas, con rutas organizadas, recuperando cartera vencida, con inventarios de mercadería controlado dentro del marco del presupuesto; con un monitoreo y dirección a la fuerza de ventas por parte del Supervisor de Ventas cuyas remuneraciones se encajan a un cumplimiento del presupuesto asignado y variables. Hay control y seguimiento,

La calidad de nuestros productos que vendemos, la innovación de productos (sobre todo de LA FABRIL y la UNIVERSAL), talleres técnicos de panificación, la calidad de servicio al cliente, el mejoramiento en los procesos de entrega en rutas para disminuir costos, la colaboración del personal (como lo exprese en líneas anteriores) en todos los ámbitos, etc. son ventajas competitivas, estrategias probadas para tener clientes y consumidores satisfechos, leales.

Hemos dado todo el aporte, sacando provecho a nuestras fortalezas, pero a veces se presentan situaciones adversas en el mercado por la competencia con precios bajos en la que tenemos limitaciones para reaccionar (no nos da los costos), gastos operacionales elevados, situación económica en general, impuestos, que impiden la generación de una utilidad neta elevada. Una empresa competitiva tiene futuro y está preparada para subsistir o continuar en el mercado. Pero con la dirección de Dios nos ha bendecido el trabajo.

Para finalizar, es necesario, puntualizar o recordar que en enero 31/2014 en Guayaquil se desarrolló la Convención de Ventas y Rueda de Negocios de LA FABRIL.

En Abril se vendió el cabezal del tráiler MAN que nos incursionó en cuantiosos gastos en la parte mecánica; luego en mayo se compró un nuevo cabezal. En el último cuatrimestre se inició la constitución de la Compañía de Transportes de Carga Pesada; Se vendió las 13.200 Acciones (\$200.000) de Culture Alliance en \$470.000, se asignó en noviembre de 2014 solo 270 mil, en mayo del 2015 está previsto 100 mil y en noviembre del 2015, 100 mil dólares; Se reactivó lo concerniente a Seguridad y Salud Ocupacional con el Dr. Diego Guerrero; se modificó el paquete accionario de los socios

de la Compañía es, actualmente Victoria Romero 51%, Geovanny Jaramillo, Yefre Jaramillo, Olger Jaramillo, Juventino Jaramillo y Lucia Jaramillo el 7.5% cada uno, Muriel Jaramillo el 9.5%, y el ingreso de Mercy Jaramillo con el 2%.

En el año 2015, daremos una continuidad a los logros alcanzados en el periodo 2014.

La mayoría de los socios están inmersos en las ventas y conocen lo difícil de desarrollar las negociaciones.

Les agradezco por vuestro apoyo y comprometámonos a continuar.

Atentamente,



Geovanny Jaramillo Romero
GERENTE GENERAL
IMELDA DE JARAMILLO CIA. LTDA

