

Loja, 2 de Enero 2017.

INFORME DE GERENCIA.

**A LA PRESIDENTA Y A JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS. DE IMELDA DE
JARAMILLO CIA. LTDA.**

Me permito realizar un informe de las actividades realizadas por la Gerencia de la Cia. Durante el periodo fiscal 2016.

1.- En el 2016 cerramos con un inventario de \$ 659924 , superior al de 2015. Que fue de \$ 440.575.

2.- Nos reunimos para analizar los resultados. del inventario con los almacenistas. Y Contabilidad. Y dar de baja los productos en mal estado que no reciben los proveedores.

3.- En el 2016- arrancamos con la misma fuerza de ventas. Dando prioridad a la cobertura. A vender a todos los nichos siendo una orden expresa de la Presidenta de la Cia. Y la tendencia del mercado.

4.- Hemos llegado a tener facturación a 3716 clientes durante el 2016. Y las ventas fueron superiores al 2015.

5.- Nuestro principal proveedor es Fabril en el 2016.

FABRIL. \$ 6369852 SIENDO EL 46%. DE PARTICIPACION. EN LOS PROVEEDORES DEL 2016.

CON UN CRECIMIENTO DE COMPRA 19,94% EN ESTA LINEA.

6- Las Compras fueron a la fabril en un 90% al contado. Por el porcentaje financiero que ellos otorgan.

7. El total de Compras en el 2016. Fueron \$ 13679114.

Con un crecimiento en relación al año anterior.

8- Las ventas. En el 2016. 15862434.82 superior al año anterior considerando que en el 2015 se vendió los carros a Imeldeja.

9.- Esto es gracias a Dios a las políticas establecidas y al trabajo en equipo por Imelda de Jaramillo. Y las directrices dadas por la Presidencia de La cia.

10- Retomamos. En este año relaciones comerciales con Protisa Fabrica que se dedica a la elaboración de productos Elite.

11.- Debido a las constan antes variaciones del mercado hemos tenido precios y políticas claras. Durante todas las semanas de acuerdo al comportamiento de la competencia. Durante los meses de año. Realizando estrategias. Exclusivas con la finalidad de captar la aceptación de los consumidores. Como Combos productos gratis.

Nos permitimos adjuntar las políticas. En el informe.

12.- En la temporada de la Navidad se tubo políticas de acuerdo a la temporada. Tenemos que indicar que nuestra Distribuidora cumplió con el compromiso con Universal. Dejando un importante push money para vendedores y una nc. Para la distribuidora que será reflejada en el 2017.

Cada vendedor participo con su respectivo presupuesto que gano de acuerdo a sus ventas.

13.- Todos los vendedores se les a pagado por variables. Pago por venta, por cobro y cumplimiento de presupuesto dando importancia a todas las categorías que la Empresa vende. Los vendedores también ha ganado premios adicionales enmarcados en nuestra filosofía en un ganar ganar,

14.-Se a participado en la mayoría de los concursos que son reflejados en premios, tarjetas de regalos viajes al exterior. Premios para vendedores y Distribuidores.

15.- Los pagos con descuento financiero a las empresas se trabajó de esa forma obteniendo utilidad adicional de la empresa.

16.- Tanto los ribets como los pagos al contado nos ayudado a poder

generar gestión y ayudar al incremento de la utilidad. Ya que al ser una empresa comercial la utilidad es pequeña.

17.- Hemos tenido un crecimiento importante en la categoría de aceites principal en los económicos,. Como es Criollo y Sabrosón Funda. Y favorita lo recalamos porque la Fabril es nuestro principal proveedor

18.- Hemos abastecido a nuestros clientes en el terremoto, ya que los principales proveedores están en Manta trayendo la mercadería de otros molinos que tiene Moderna.

19.- Todos los meses no hemos pasado con sobregiro en el banco los sobregiros se han ocupado muy puntualmente.

20.- En provincia damos el servicio adecuado e inmediato y en Loja teniendo que hacer notar que la regeneración urbana nos complica la logística tanto para la descarga como la carga de los camiones.

21.- Hemos incrementado 2 mercaderías que nos ayudaran con el trade una persona en la provincia de Zamora. Y otra persona para Catamayo. Y Cantones vecinos. En una alianza con la Fabril Sa. Se envió a realizar exhibidores para la línea de aceites. Esto ayudado a crecer en aceites. También realizamos trade en los Panificadores que crecimos en relación al 2015. Para incentivar el consumo. De Pan. Hemos apoyado a panificadores con charlas de atención al cliente , con u tencillos y brandeo de letreros.

22. – El trabajo ha se realizado constante con el área financiera y entregando la información a las entidades de Control cuando ellos los han requerido.

23.- Con el departamento de Logística hemos estado pendiente para la mejora de entregas. En Ciudad y Provincia. Dándoles charlas. Para la mejora de las mismas. Con el personal de logística de Moderna.

24- Con el área de ventas hemos reunidos cada semana con el fin de ver las novedades del mercado y mantener una relación directa con ellos. Los

vendedores entraron en Curso virtual con Moderna Alimentos. Aquí damos las instrucciones para la Semana se reciben inquietudes solicitudes para mejorar el sistema comercial.

25- Hemos tenido visitas de ejecutivos de las empresas. A nuestras localidades para visitas de mercado por control de calidad esto afianza nuestras relaciones comerciales con ellos.

26- Hemos tenido visitas técnicas a los panificadores. y pasteleros. En el área industrial. Se realizaron talleres a los panificadores. Tanto de Moderna, Bakels, y de Fabril.

27- Se a mantenido los mismos vendedores en el 2016. En el resto de personal fueron muy pocos los cambios realizados.

28.- Sea realizaron 2 inventarios este año como control. Solicitando y por orden de Presidencia. A pesar que vemos que está bien mejorar aún más.

29- La gerencia a realizado visitas constantes al mercado., para tener información de primera mano. A las diferentes zonas de Loja y Zamora y tener contacto con los clientes. Escucharlos y ver sus necesidades que no solo están enmarcadas en el negocio sino que están en asesoría y ver la parte humana.

30- Fortalecimos la Zona de Zamora. En cobertura. Ingresamos a nuevos mercados como es Gualaquiza y Juan Bosco.

31- Hemos revisado todos los meses los estados financieros para la toma de decisión. Mes por mes.

32. Al ser una empresa comercial. Y el mercado competitivo y la recesión económica. Los márgenes son cortos. De ahí que el trabajo de la Gerencia se produce en un trabajo estratégico en gestión

33. Recuperamos la deuda. de la Sra. Cumanda Celi. Que estaba como incobrable, la misma que fue extrajudicial.

34. Todas las semanas del mes tenemos las charlas de Seguridad.

35. Todos los vendedores han trabajado con un presupuesto. Mensual y también en la temporada navideña
36. Con Rutas organizadas con logística oportuna. Hemos trabajado reiteramos los inconvenientes causados. La regeneración urbana.
37. Hemos tenido reuniones constantes Con Jhon Balbuca almacenista de la empresa para las entregas. Sean oportunas.
38. Según la revista Ekos Imelda de Jaramillo está en el ranking 1120 a nivel nacional.
39. Uno de los logros es tener la liquides sana en la empresa.
- 40.- Los Créditos de la temporada del 2016. Fueron un poco más extendidos pero nuestra liquides no fue afectada..
- 41.- El 12 de Febrero se dio la irreparable pérdida de Gonzalo Correa amigo personal de la Empresa.
- 42.- Viajamos al Perú. Con ejecutivos de la fabril. Con la finalidad de ver el mercado y oportunidades de negocio.
- 43.- La Crisis Económica. Afecto. En los pagos y en la compra. Vemos que los clientes compran lo más costoso. O lo más Económico.
- 44.- Hay inconvenientes por la regeneración urbana. Que nos han complicada la entrada de carros ya no entran las tracto mulas solo van carros pequeños.- tuvimos complicaciones con los camiones
- 45.- Hemos apoyado a los panificadores con eventos. Con una Casa abierta, y la Campaña equípate como un maestro. Siempre hemos estado con ellos. Capacitándoles incentivándoles realizando actividades para el consumo del Pan se incremente.
- 46.- Al ser una provincia con 15 cantones y se una provincia del sur hace que los municipio no cancelen pronto sus obligaciones esto refleja en el no pago a tiempo de los clientes en algunas ocasiones hemos suspendido el crédito. Esto conlleva a que los clientes compren a la competencia.
- 47.- La mayoría de los trabajadores han hecho uso de sus vacaciones.

48.- Hemos cumplido por los permisos de maternidad y todos los del seguro social.

49.- Se han realizado arqueo de cheques. Y arqueo de cajas.

50.- La fuerza de ventas está siendo capacitada. Por el proyecto siembra. De Moderna alimentos.

51.- En medio de la crisis nos hemos mantenido estables. Con una liquides buena con un margen de rentabilidad bien. El rotación de personal fue mínimo. Se trabajó en equipo.

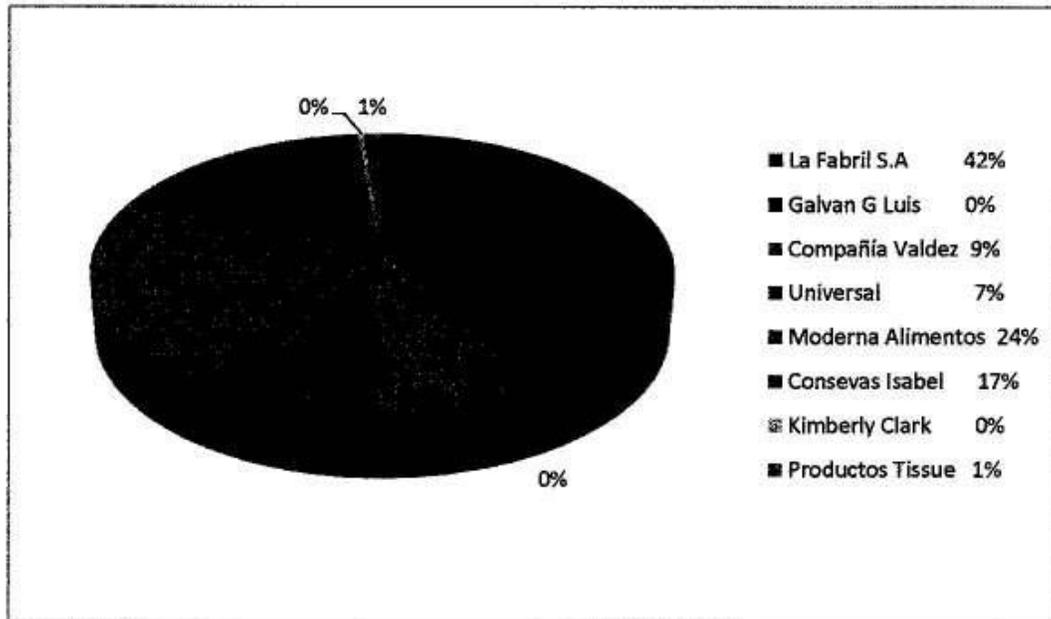
DAMOS GRACIAS A DIOS. POR EL APOYO DE LA PRESIDENCIA DIRECTORIO. Y TODO EL EQUIPO.

Dejo un cuadro comparativo de las ventas 2015-2016
Y Compras 2015-2016.

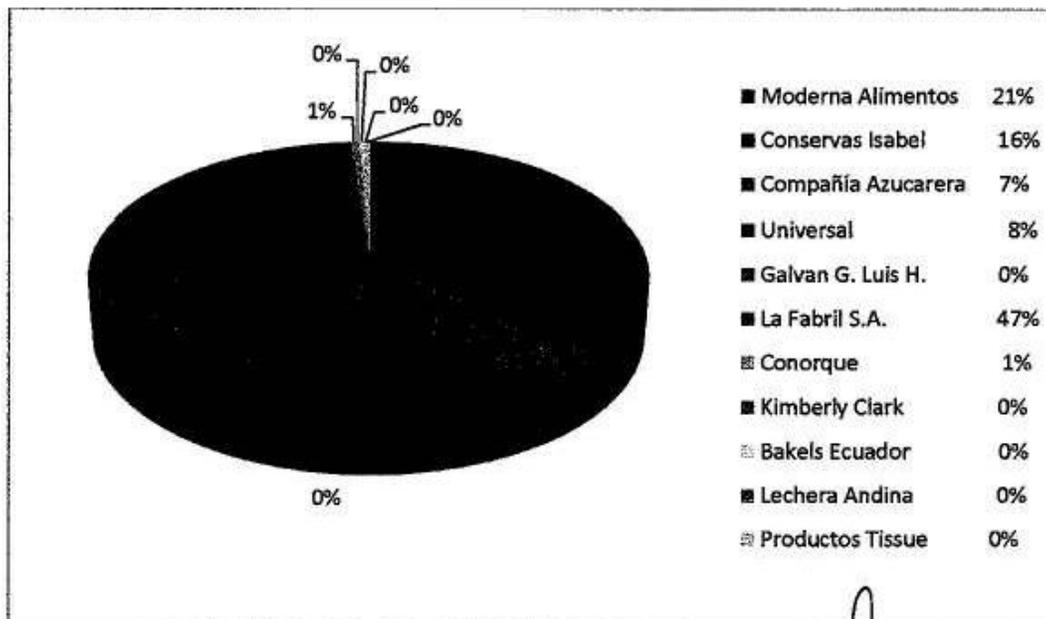
Sr. Geovanny Gonzalo Jaramillo Romero
GERENTE
IMELDA DE JARAMILLO CIA. LTDA

Proveedores

AÑO 2015

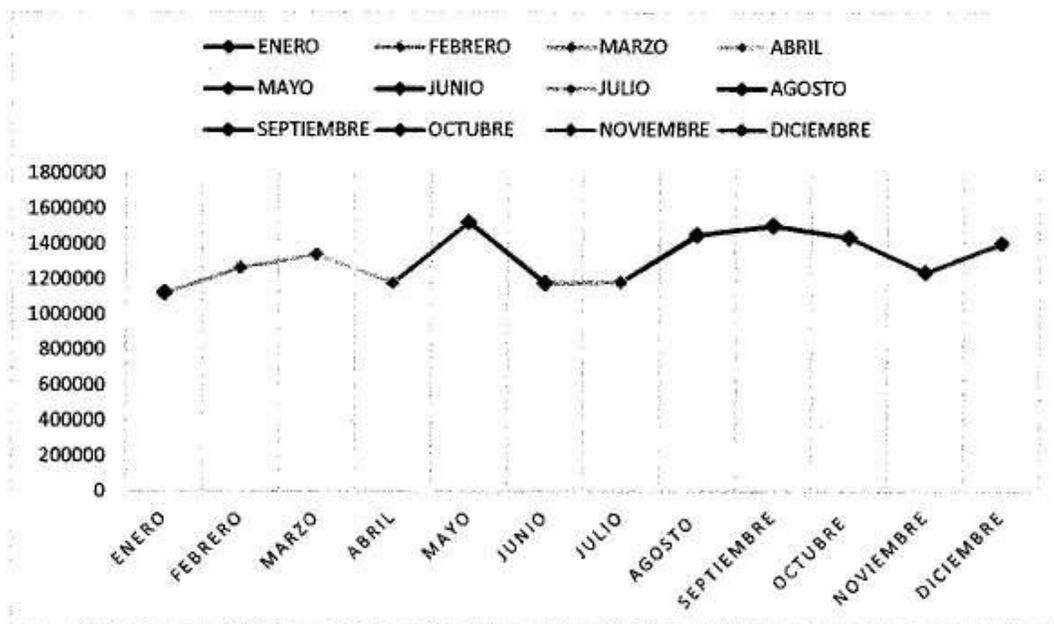


AÑO 2016



Sr. Geovanny Gonzalo Jaramillo Romero
GERENTE
IMELDA DE JARAMILLO CIA. LTDA

AÑO 2016 VENTAS.



Enero 1.126.385.21

Julio 1.186.397.03

Febrero 1.266.888.51

Agosto 1.451.563.86

Marzo 1.346.018.94

Septiembre 1.506.914.20

Abril 1.183.506.30

Octubre 1.439.862.85

Mayo 1.525.599.53

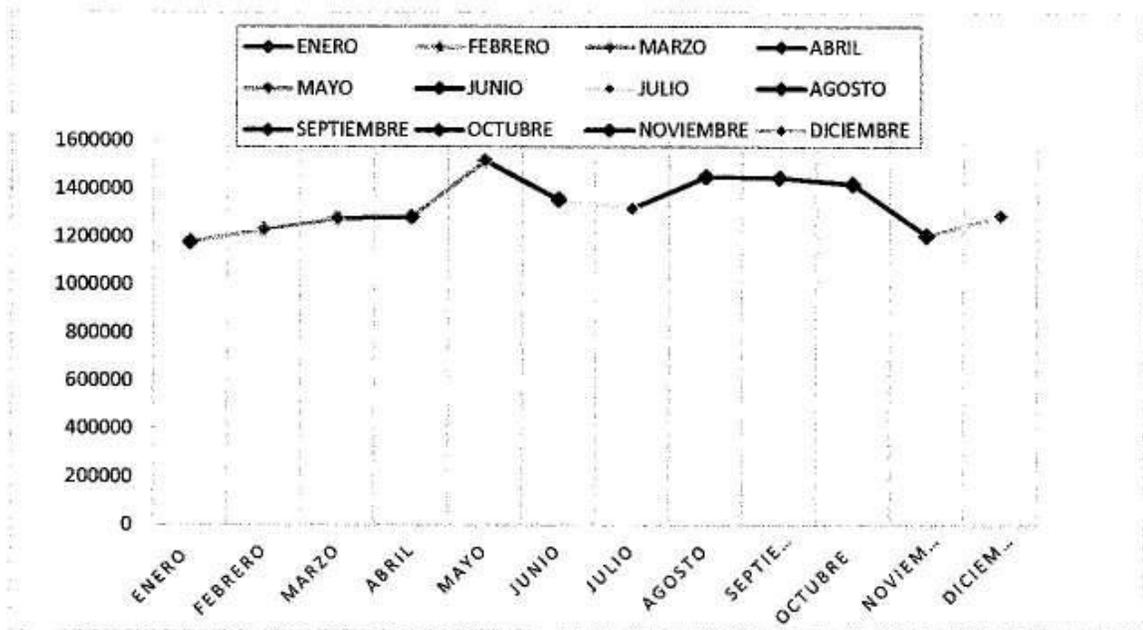
Noviembre 1.240.497.19

Junio 1.182.296.70

Diciembre 1.406.504.50

Sr. Geovanny Gonzalez Jaramillo Romero
GERENTE
 IMELDA DE JARAMILLO CIA. LTDA.

AÑO 2015 VENTAS.



Enero 1.179.464.18

Julio 1.318.280.12

Febrero 1.229.041.59

Agosto 1.451.029.41

Marzo 1.276.634.27

Septiembre 1.447.119.49

Abril 1.281.909.60

Octubre 1.421.144.57

Mayo 1.518.319.91

Noviembre 1.205.937.37

Junio 1.355.628.44

Diciembre 1.288.523.34

**** HUBO VENTAS DE VEHICULOS A IMELDEJA.,**

Sr. Geovanny Gonzalo Jaramillo Romero
GERENTE
 IMELDA DE JARAMILLO CIA. LTDA

Att.



Sr. Geovanny Gonzalo Jaramillo Romero
GERENTE
IMELDA DE JARAMILLO CIA. LTDA.

Geovanny Gonzalo Jaramillo Romero.

CI. 1102945837

GERENTE GENERAL DE IMELDA DE JARAMILLO CIA LTDA.

RUC. 1191711692001.

