

INFORME DE LA ADMINISTRACION A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA COMERCIALIZADORA HERRERA ROMAN CIA LTDA POR EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2014

Señores Socios de:

COMERCIALIZADORA HERRERA ROMAN CIA LTDA

Cumpliendo con las disposiciones de la Ley de la Superintendencia de Compañías en mi calidad de Gerente General pongo a su consideración el informe de la Gestión realizada por la administración de la **COMERCIALIZADORA HERRERA ROMAN CIA Ltda.** Durante el ejercicio económico del año 2014.

1.- COMPORTAMIENTO DEL ENTORNO POLITICO ECONOMICO

Hoy en día Ecuador es uno de los países con mejor aceptación en adopción de políticas internas que han permitido salvar la situación económica del mismo, estas han sido direccionadas específicamente al sector social como educación, salud y vivienda. Dicha determinación ha permitido que el país tenga múltiples reconocimientos a nivel nacional e internacional a través de su presidente el Eco. Rafael Correa. La estabilidad política y financiera es otro pilar fundamental de dicha administración.

El aumento en los sectores sociales, el aumento del salario básico y un mayor acceso a la educación ha sido determinante para que el país supere la recesión global de 2009. El Gobierno ecuatoriano ha manejado bien su política económica, por medio de créditos concesionarios, regulación bancaria para mantener dólares en el país, ayuda a familias de bajo ingreso a través de programas de transferencias monetarias, e incrementos al gasto público, el Gobierno de Ecuador implementó una política que le permitió al país salir de la recesión global estando en una posición económica aún más fuerte que antes. El Gobierno ecuatoriano luchó contra la recesión de dos maneras: a través de una política monetaria expansionista — incluyendo la expansión de acceso a financiamiento hipotecario— y con la escasa política monetaria que le quedaba al país, manteniendo tasas de interés bajas y limitando las reservas bancarias que podían salir del país.

Estudios recientes han encontrado que ha habido efectos positivos y significativos para la salud y la educación asociados con los niños cuya familia ha recibido el BDH. (Bono de desarrollo humano).

El progreso de Ecuador es especialmente impresionante dada la disminución enorme en divisas a través de las exportaciones y remesas durante años recientes. Entre 2008 y 2009, el ingreso de las exportaciones de bienes disminuyó por más que 25%. Comparar la canasta básica entre marzo de 2013 y el mismo período del año anterior, se observa un aumento del 2.89% en el valor indicado. Igualmente, en el mismo período, la canasta vital, -canasta que contiene menos productos que la básica-, sufrió un incremento del 3.07%. El salario nominal, por su parte, se ha mantenido en USD 371 desde enero de 2014.

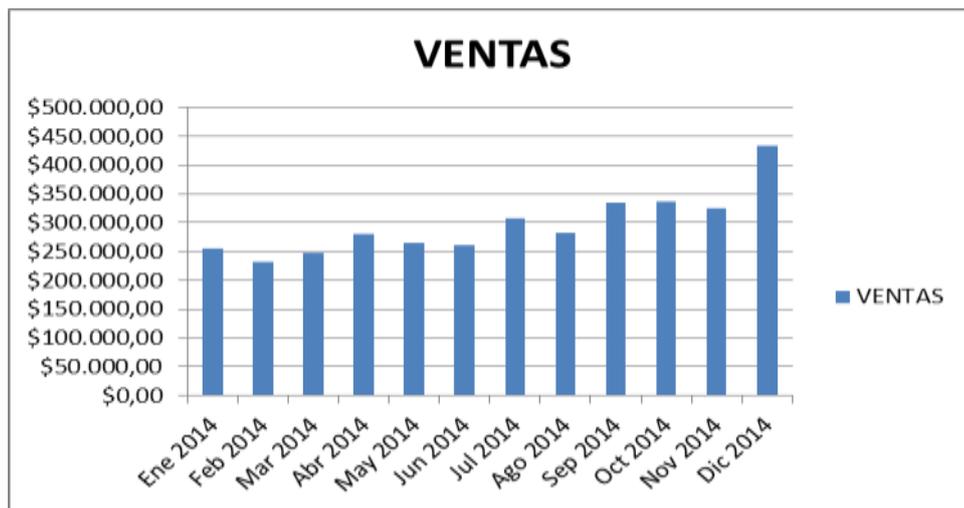
Considerando todos estos puntos podemos darnos cuenta que Ecuador a fundado su tesis en la redistribución de la riqueza de la mano de una fuerte inversión estatal en megaproyectos los

mismos que se hallan financiados a través de las divisas generadas por el petróleo y un fuerte y efectivo programa de recolección y cobro de impuestos.

2.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2014

Durante el ejercicio que ha concluido el 31 de diciembre del 2014, la situación de la empresa ha sido favorable, lo que se refleja en sus estados financieros.

A continuación podemos verificar la evolución que ha tenido la comercializadora durante el año 2014 en cuanto a venta en dólares promedio por mes y número de clientes en el mercado.



Al analizar estos resultados a simple vista nos damos cuenta de la evolución positiva que ha tenido la comercializadora lo cual hace pensar que las políticas planteadas internamente han generado el resultado esperado considerando que en el ultimo trimestre del año este

rendimiento se vio afectado por la falta de mercadería lo cual no permitió cubrir la demanda de los clientes en su totalidad generando una recesión en el crecimiento.

Por otro lado según los estados financieros podemos verificar que la compañía aplico una política adecuada en la recuperación de cartera que evito el jineteo de fondos por terceros como también el tener una liquidez que permita cubrir todas sus necesidades para con sus proveedores.

Los esfuerzos de la administración han estado encaminados para que la comercializadora mantenga un crecimiento en el giro normal de sus actividades durante el periodo de operaciones así como también el logro de importantes metas y objetivos como son:

- Superar los niveles alcanzados en el año 2013 en lo que tiene que ver a penetración y exhibición en el mercado local por punto de venta en nuestros productos es decir mantener un crecimiento vertical enfocado al número de clientes como también el crecimiento horizontal por punto de venta.
- Mejorar significativamente a través del mejor aprovechamiento de los recursos disponibles ya sea en rendimiento como efectividad en la entrega y equipo de ventas.
- Dar cumplimiento a todas las obligaciones necesarias PARA CON EL PERSONAL DE LA COMERCIALIZADORA lo cual permitirá de la misma manera exigir mejor rendimiento en sus actividades diarias así como también garantizar su bienestar y salud.
- Disminuir y controlar la cartera vencida y que la misma se ubique dentro de los parámetros establecidos en la política interna de la empresa para que de esta manera se garantice la liquidez de la misma.
- Alcanzar a través de metas claras el trabajo en equipo adecuado que persigan un mismo ideal. Así, como la infraestructura necesaria lo cual garantiza de mejor manera el funcionamiento en todas las áreas inmersas dentro de esta actividad.
- Determinar y captar el mercado necesario estableciendo rutas diarias tanto para vendedores como para el equipo logístico logrando aprovechar al máximo tiempo y rendimiento lo que nos hará más eficientes en nuestro trabajo.
- Garantizar alcanzar el punto de equilibrio necesario para la permanencia de la comercializadora en el mercado local.
- Lograr una mejor participación con nuestros productos en el mercado alimenticio de la región posesionando las marcas y llegando a realizar la cobertura necesaria para el éxito del negocio y a ser reconocida en poco tiempo como una comercializadora de prestigio con respecto a su competencia.
- Mantener e incrementar alianzas estratégicas con diferentes clientes claves robusteciendo así los ingresos mediante la participación del mercado.
- Determinar horarios de atención al cliente sin interrumpir la labor central de distribución así como también alinear nuestros horarios de acuerdo a lo que la ley determina.

3.- CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

Cabe indicar a la junta general de socios, que todas las disposiciones tomadas por este organismo, han sido cumplidas a cabalidad por la administración.

4.- HECHOS EXTRAORDINARIOS DURANTE EL EJERCICIO DEL 2014 EN EL AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL

Durante el año 2014, en lo referente a los aspectos administrativos, laborales y legales, la comercializadora se ha desempeñado en un ámbito normal logrando cumplir con todas las obligaciones que la ley promueve, conservando las fuentes de trabajo existentes pese a la difícil situación gubernativa y del servicio de rentas internas.

5- SITUACION FINANCIERA Y LOS RESULTADOS DE LA COMPAÑÍA EN ESTE PERIODO QUE CULMINA

Luego de culminar este año de labores y tomando en consideración los factores sociales y económicos de la región tenemos un saldo favorable que garantiza la permanencia de la compañía a futuro, ver anexos del PYG, existe utilidades para todos los integrantes, el ejercicio comercial ha sido favorable.

6.- RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS RESPECTO DE POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2014

La administración recomienda que se reinvierta las utilidades para mantener la situación patrimonial positiva de la empresa, con el fin de cumplir los objetivos y fortalecer la imagen ante sus clientes aún más de la que ha ganado hasta la fecha.

Focalizar un nuevo segmento de mercado que permita incrementar el número de clientes y generar los recursos económicos para asegurar crecimiento dentro de la comercializadora.

Realizar inversión en logística en cuanto a equipamiento adecuado con el equipo de frio lo cual mantendrá de mejor manera el producto para lograr satisfacer en una mejor manera las necesidades del mercado así como también cubrir nuevas rutas que permitirán mejores resultados dentro del crecimiento de la compañía.

Optar por una política racional para la reducción de gastos y optimización de los recursos que se tiene en la actualidad, asegurando que el costo de distribución este por debajo de lo establecido, sin descuidar hasta el cliente más pequeño que es muy importante.

Dar un servicio de calidad mejorando y practicando políticas internas DE DESARROLLO HUMANO que garanticen al personal, ya que nuestro lema como comercializadora de productos para el hogar es "LA FAMILIA ES TODO". Y cómo puede sostener esta causa común y un sentido de dirección a través de los muchos cambios que tendrán lugar de una generación a la otra... "La filosofía básica, el espíritu y el impulso de una organización tienen que ver mucho más con sus relativos logros, más que con los recursos tecnológicos o económicos, la estructura organizativa, las innovaciones y el momento oportuno. Sin embargo, a todo esto,

creo yo, le trasciende la firmeza con la que la gente de la organización cree en sus preceptos básicos y la lealtad con la que los llevan a cabo.

CONSIDERACIONES FINALES

Posiblemente, existan muchas interpretaciones sobre lo que es una empresa comercializadora de productos de primera necesidad. Nunca habrá consenso, sobre el papel que desempeña el comercio en el desarrollo de las sociedades. Pero, seguramente, la historia de millones de personas, en este planeta, sería diferente, en muchos de los planos de la conducta del hombre, especialmente en lo relacionado con el bienestar económico y social. En nuestro caso, la Comercializadora -con todas las imperfecciones inherentes a la naturaleza de los seres humanos- ha jugado un papel decisivo en el mejoramiento de la calidad de vida, para la mayoría de sus asociados e integrantes. Hemos recorrido, durante un año, etapas difíciles. Hoy, con este informe, dejamos constancia de algunos avances importantes. Pero quienes nos sucedan, en este propósito, tendrán aún, mayores retos por superar.

Para finalizar, queremos agradecer a todas las personas que hoy, y en el pasado, han hecho posible la conformación y existencia de esta empresa. A los asociados que, de manera visionaria y entusiasta, han creído en este proyecto. Con sus sugerencias, sus inconformidades y sus acciones, han hecho posible que la COMERCIALIZADORA mejore la prestación de sus servicios en la consolidación de esta Entidad, señalándole los mejores rumbos posibles. A todos quienes directa e indirectamente fueron partícipes de este proyecto por su esfuerzo y sacrificio. De manera especial, agradecemos a nuestro equipo de empleados, parte fundamental en el soporte administrativo y operativo de la Empresa ya que sin ellos esto no sería posible al igual que a los socios de esta compañía quienes han creído en nosotros arriesgando sus capitales pero creo que no deben sentirse defraudados ya que los resultados a la vista son de progreso, gracias.

Atentamente



Céd 1103146716

Eco. Carlos R. Herrera Salcedo

GERENTE GENERAL