INFORME GERENCIA ENVAGRIF C.A. A JUNTA GENERAL ACCIONISTAS AÑO 2013

El siguiente Informe, de las principales actividades realizadas en el año 2013, es presentado a ustedes para su análisis y aprobación.

a) La empresa ha mantenido la capacitación a todo el personal y en varios tópicos, como un pilar fundamental en su desarrollo. El monto gastado en este aspecto fue de $ 4,244, siendo el objetivo mejorar las aptitudes en todas las áreas.

b) En el área de Adquisiciones se plantearon tres objetivos: i) seleccionar proveedores eficientes con productos de calidad, ii) reducir costos de materia prima y iii) aprovechar la estacionalidad de las frutas para un almacenamiento adecuado. El total de toneladas métricas compradas entre todas las frutas, fue de 1,083 por un valor de $ 1´021,215, dando un valor promedio de $0.94/kg, inferior en 3 ctvs. respecto al del año anterior, dando una optimización de $ 32,494. El almacenamiento de la fruta se ha efectuado teniendo en cuenta la estacionalidad principalmente de las frutas mora y guanábana.

c) En el aspecto de Producción hubo un incremento del 10.6 % comparado con el año 2012. Se alcanzó la producción máxima en julio/2013 con 79,616 kg. Se emitieron los reglamentos Interno y de Seguridad y Salud Ocupacional, así como el plan de Contingencia, que incluye simulacros de evacuación y primeros auxilios. Se dotó de maquinaria nueva para el envasado de pulpas y una cortadora de maracuyá. Los índices de mano de obra directa y de gastos de fabricación son de $ 0.33/Kg y de $ 031/Kg en el año 2013, proyectándose una disminución para el año 2014 por la implementación de la nueva maquinaria.

d) En el aspecto de Logística, el hecho relevante es la adquisición de un nuevo camión, con valor aproximado de $50,000, cuyo objetivo es la disminución de los valores por arrendamiento de vehículos externos. Se ha optimizado la utilización de los vehículos mediante la programación de las entregas a los diferentes sitios, especialmente a provincias como Guayas, Tungurahua, etc.

e) En el aspecto comercial se tuvo un cumplimiento del 85.3 %, debido principalmente a que no se realizó la exportación a Australia. Sin esta, el cumplimiento en ventas logra un 98.49 %, alcanzando la cifra de 2´495,321. Respecto al año 2012 el incremento fue de 15.5 %. Las estrategias desarrolladas para el crecimiento de la empresa han sido: i) Incrementar el posicionamiento de la marca en los principales autoservicios, mediante promociones, eventos, descuentos, exhibiciones, ii) Estrategias de recordación de marca, propagandas en radio, participación en revista Líderes, etc. iii) Desarrollar nuevos canales de distribución, como mayoristas, food services, llegando a obtener un valor de $ 305,274. iv) Ingresar a nuevas áreas geográficas: Ibarra, Manta, Ambato, incluso en Quito. En crecimiento de ventas se manifiesta en todos los meses del año, comparado con el año anterior, al igual que el crecimiento en los diferentes canales: autoservicios reflejan un crecimiento de 29%, distribuidores 49.37% institucionales 6.61%, incluso el Supermaxi tuvo un crecimiento del 8%. Comparando entre productos la mayoría muestran crecimiento, a excepción de la salsa de tomate y la pulpa de 100 g. La proyección de ventas para el año 2014 es de $ 3´000,000.

f) En el aspecto contable en el año 2013, la empresa cumplió con todas las obligaciones emitidas por el Servicio de Rentas Internas y Superintendencia de Compañías i) Estudio actuarial y Provisión para Jubilación patronal y desahucio, ii) Auditoría externa financiera, iii) Aplicación de las normas NIIF´s por segundo año. Los resultados del ejercicio generaron: ventas que alcanzan la cifra de $2´495,307, con un costo de ventas der 1´769,211 y con gastos fijos de 573,337. Existen otros egresos que suman $12,219, dando por tanto una utilidad neta a disposición de los accionistas de $140,540., superior en un 28% a la del año 2012 y representando un 5.63% de los ingresos totales.
De acuerdo al Balance de situación, el total de activos es de $ 1´754,030 con un incremento del 8.96% respecto al año anterior, siendo: Cuentas por Cobrar ($366,595), Inventarios ($360,426), Activos fijos (532,538), terreno para la venta ($420,400) las cuentas más significativas, sumando un total porcentual de 95.78%.
La cartera por cobrar de nuestros clientes es muy sana teniendo una rotación de 45 días promedio.

Los pasivos alcanzan la cifra de $776,579, siendo Cuentas por pagar a proveedores la más alta con $410,712. El patrimonio de la compañía tiene un crecimiento de 8.96%
Las utilidades de los trabajadores son de $ 32,891 y el impuesto a la renta es de $ 47,300.21.
Se sugiere que la utilidad a disposición de accionistas de $ 140.540, sea reinvertido en un 40% y el 60% sea repartido.

Los respaldos de todo el movimiento financiero y contable de la empresa se encuentran en las oficinas de la misma y están a disposición del Comisario revisor y de cualquier accionista de la compañía.

Dejo de esta forma asentado mi informe de Gerencia, expresando mi agradecimiento por la colaboración brindada por todos los colaboradores y accionistas de la empresa.

Atentamente,

Ing. Ramiro Almeida Albán
GERENTE ENVAGRIF C.A.
Tumbaco, 01 de abril del 2014