54432

Tabacundo, Abril 28 del 2008

INFORME DEL GERENTE A LA JUNTA DE ACCIONISTAS DE LA EMPRESA ROSAS DE LOS ANDES, ROSANDES CIA. LTDA.

ESTIMADOS SEÑORES ACCIONISTAS:

Me permito informarles resumidamente las actividades principales llevadas a cabo en el ejercicio económico del año 2007.

Como es de su conocimiento, la finca Rosandes vino arrastrando una pérdida de los ejercicios anteriores, por lo que nuestro principal esfuerzo se canalizó a una nueva reorganización de la empresa, con la finalidad especialmente de reducción de sus costos fijos y salir adelante con el mandato y las disposiciones encomendadas por la Junta General de Accionistas.

Para ello se implementó políticas como la reducción al mínimo de las compras, especialmente en lo que corresponde a la fertilización y fumigación que es donde se concentra el volumen mayor de compras para la operación.
Así también se puso mucha atención en la capacitación del personal que realiza el trabajo de la aplicación de los insumos químicos, ya que el desperdicio por el manipuleo fue de consideración.

En el área de la postcosecha, también se tomaron correctivos necesarios para el ahorro y buen uso de los materiales, especialmente los de empaque, los mismos que al no disponer de una bodega específica estaban en desorden y con la posibilidad que se dañen o se deterioren; para lo cual, se implementó un solo sitio de acopio para mantener el orden y cuidado de los mismos.
Como técnico del área, contamos con la persona indicada la misma que ha sido evaluada y ratificada en su cargo, el mismo que tuvo compromiso en reestructurar los procesos y asegurarnos la calidad de nuestro producto y las entregas a nuestros clientes del exterior.
Así como también en el cultivo se contrató a un jefe de supervisores, para un mejor control general del cultivo y de su personal.

Debo dejar constancia que así como se ha procedido a realizar cambios en ciertas áreas críticas de la organización, también se realizaron cambios en el área administrativa, ya que como es de conocimiento, la contabilidad se realizaba externamente, por lo que el mes de Octubre se compró un nuevo sistema informático con el fin de que optimice y agilite los procesos contables y financieros realizándose directamente en la empresa, teniendo a mano la información desde los diferentes departamentos.

Se reestructuró el departamento de contabilidad, delegando funciones generales y específicas a cada uno de sus miembros en las actividades de , compras, inventario, contabilidad, recursos humanos. Además se contrató a un jefe financiero como responsable del departamento y que será el encargado de la supervisión de la contabilidad y de presentar los resúmenes contables y financieros mensuales.
Como se puede ver la empresa, como organización no ha escatimado esfuerzos para que sus empleados tengan todas las herramientas necesarias para el buen desarrollo y desempeño, ya que estoy seguro que se logró formar un gran equipo de trabajo en las diferentes áreas de la empresa.

En cuanto al resultado del ejercicio, el mismo que por tener utilidad, refleja los cambios realizados y la optimización de los recursos junto con el mejor desempeño en todas las áreas, ya que esta vez ya podemos medir un ejercicio completo y sacar nuestras propias conclusiones para mejorarlo y proyectarlo de mejor manera el año siguiente.

Finalmente me voy a referir a los proyectos para el siguiente ejercicio, para el cual será necesario, construir nuevos vestidores para el personal de la poscosecha, puesto que los existentes están muy deteriorados.
La construcción de una bodega es necesario con el fin de mantener un mejor control de los inventarios y cumplir con las normas del IESS en lo que se refiere a riesgos del trabajo y seguridad industrial.
De acuerdo a la disponibilidad financiera debemos pensar en el reemplazo del sistema de riego para el campo, que es muy indispensable para cumplir con las estimaciones de producción, y en especial darle el mejor tratamiento a la nuevas variedades que se han renovado.

Es necesario pensar en el área de ventas, como el departamento que genera el ingreso principal de la actividad comercial, por lo que se deberá tomar la decisión a futuro de incrementar un nuevo vendedor con experiencia, y que su trabajo sea evaluado en base a resultados de volumen de ventas. Se preocuparía de buscar nuevos clientes y nuevos mercados. Hay que tomar en cuenta que las variedades disponibles para la venta son variedades para el mercado americano, y hoy en día con la recesión de esta economía, más bien nos enfocaríamos al cultivo y renovación, con variedades para el mercado europeo y ruso.

Agradezco la colaboración y confianza de todos los señores socios por la gestión a mi encomendada, ratificándome que mi futura gestión será de compromiso y responsabilidad con la empresa.

Atentamente,

Ing. Reinaldo Sandoval
GERENTE GENERAL