

**Señores Socios:**

En cumplimiento a lo establecido en las disposiciones legales y reglamentarias vigentes y en los Estatutos de la Compañía, me permito poner a vuestra consideración el presente informe de actividades correspondiente al ejercicio fiscal 2013, así como un resumen ejecutivo de la Gerencia General de la Compañía, por el ejercicio económico del 01 de enero al 31 de diciembre del 2013.

Para dicho análisis he considerado importante hacer referencia a los siguientes aspectos que detallo a continuación:

- **Entorno político y económico**
- **Gestión de la Compañía**
- **Estados Financieros**

Al haber concluido el ejercicio fiscal 2013 y el período de gestión de la Gerencia se pone a consideración el siguiente informe de actividades y labores:

**1. Entorno Económico:**

En lo económico estos dos últimos años se han caracterizado por cambios especialmente en las políticas públicas, si bien el país reflejó un crecimiento en sus indicadores, se espera para el 2014 se acentué este estancamiento, lo que provocará una restricción en el consumo y el crédito, según lo indican los especialistas económicos.

El ambiente interno ha estado marcado por la inseguridad jurídica, ciudadana, y política por las elecciones desarrolladas hace semanas atrás.

En cuanto a la inflación para el 2012 registró 5,16% y para el 2013 del 2,70%, la creación de empleo básicamente ha correspondido al sector estatal. Las variaciones del salario mínimo vital para el 2014 con respecto al 2013 fue del 7%,

**2. Gestión de la compañía:**

La gestión de la Compañía se enfoca sobre la gestión comercial y financiera de la empresa

**3.1. Gestión Comercial:**

En primera instancia se debe indicar que para los presupuestos de ventas del año 2013, por restricciones del mercado no se consideró ningún tipo de incremento de tarifas para los productos que comercializamos, en otras palabras nos mantenemos con las tarifas de años anteriores.

Otro aspecto a revelar ha constituido la no necesidad de contratar asesores comerciales para las plazas de Cuenca, consecuentemente la mayor parte de las ventas globales se gestionan desde la Gerencia General y su vendedor freelance

**Venta de Productos.** Las ventas han disminuido en un 8,9% en relación al año anterior lo que significa un decremento de US 43,685 lo cual demuestra que las gestiones realizadas con nuestros clientes no han sido las suficientes para mejorar los resultados obtenidos en el 2012.

| DETALLE | 2013    | 2012    | %     | usd     |
|---------|---------|---------|-------|---------|
| VENTAS  | 448.775 | 492.460 | -8,9% | -43.685 |

### 3.2. Gestión Financiera

A partir del 2012, la Empresa tuvo que expresar sus Estados Financieros bajo las normas NIFs (Normas Internacionales de Información Financiera), en cumplimiento a lo dispuesto por el organismo de Control.

Se ha tratado de estandarizar y regular algunos contables- administrativos como el de compras, inventario de materia prima, pago de proveedores.

Adicionalmente a finales del periodo 2013, la empresa tomo la decisión de adquirir un software contable con el objetivo de mejorar y agilizar sus procesos contables para la toma de decisiones.

### 4. Resultados Financieros del 2013:

Los resultados del ejercicio económico 2013 según los Estados Financieros arroja una utilidad de **\$ 1.411**; resultado obtenido por la operación propia de la empresa Cabe indicar que este resultado es inferior al resultado obtenido en el año 2012 donde fue de US \$ 7,083 despues de impuestos y participaciones.

Si bien en verdad estos resultados no son los deseables, sin embargo nos da la pauta que las gestiones que se realicen para generar más ingresos en ventas son necesarias y urgentes.

### 5. Planes y Proyectos:

Corresponde a ustedes señores socios, señalar el camino de crecimiento a seguir, en mi calidad de gerente me corresponde proponer, sugerir, sin embargo la decisión final debe adoptarse en este órgano rector. Muy comedidamente me permito sugerir que en concordancia con lo planteado en el esquema estratégico los planes a desarrollarse en el 2014 deberían enmarcarse en tres ejes a saber:

- Crecimiento en ventas
- Incrementar el posicionamiento de marca y participación en el mercado
- Planificación y desarrollo de promociones que generen la fidelización de nuevos clientes
- Mejorar el flujo de la información financiera para la toma de decisiones.

En primer lugar debo expresar mi profunda gratitud a todos y cada uno de ustedes señores socios, por la confianza depositada en mi persona y por el decidido apoyo que me han brindado durante estos años al frente de la Gerencia de VANFERRYCORD aspecto que ha sido la fuente de motivación y compromiso en la gestión realizada.

Señores socios, someto a su análisis el informe de Gerencia por el ejercicio económico 2013.

Gracias



Alberto Guzman  
**GERENTE GENERAL**

