

## **INFORME DE GERENCIA**

### **INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA EMPRESA DISTRIBUIDORA CORDOBA VITERI CIA. LTDA. POR EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2.017**

Señores Socios de:

DISTRIBUIDORA CORDOBA VITERI CIA. LTDA.

Cumpliendo con las disposiciones de la Ley de Compañías en mi calidad de Gerente General pongo a su consideración el Informe de la Gestión realizada por la Administración de la EMPRESA DISTRIBUIDORA CORDOBA VITERI CIA. LTDA. Durante el ejercicio económico del 2.017

#### **1.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2.017**

Durante el ejercicio que ha concluido el 31 de Diciembre del 2.017, la situación económica de la empresa ha sufrido cambios, ha sido un año muy difícil generados por la incertidumbre y problemas entre socios y compañías relacionadas, lo que se refleja en la generación de una utilidad menor, así mismo reduciendo sus márgenes de rentabilidad con respecto al año anterior, existe además sumándose a este escenario una reducción del precio de la harina en el mercado misma que no se ha visto compensada con el precio al que compramos al molino San Luis, lo que ha ocasionado que el margen bruto de 19,66% se redujera 17.92% en el 2017.

Ante esta situación los esfuerzos de la administración han estado encaminados a mantener su participación y ventas sin embargo se ha vuelto difícil competir contra el ataque de molineras más grandes sin el apoyo de nuestro proveedor.

Este año hemos constatado además del deterioro de los precios y un aumento de las promociones, instaurándose como práctica común, sorteos, millas ganadas, pasajes y diversas técnicas de marketing para ganar participación en el mercado por parte de las molineras grandes, especialmente Modema Alimentos y Grupo Superior.

## **2.- HECHOS EXTRAORDINARIOS DURANTE EL EJERCICIO DEL 2.017 EN EL AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL**

Durante el año 2.017, en lo referente a los aspectos administrativos, laborales y legales, la empresa se ha desenvuelto con algunas dificultades ya que el gerente se encontraba en funciones prorrogadas por la falta de firma en el nombramiento de uno de los socios, la situación ya que se encuentra normalizada y podremos regular temas pendientes como facturación electrónica entre otros.

## **3.- COMPARACIÓN DE LA SITUACIÓN FINANCIERA Y LOS RESULTADOS ANUALES DE LA COMPAÑÍA CON LOS DEL EJERCICIO PRECEDENTE**

Durante este ejercicio económico que ha concluido el 31 de diciembre del 2.017, la situación de la empresa comparada con el periodo 2016 ha obtenido en rendimiento un menor, pasando la utilidad de 111.289 USD en el 2016 a 95.069 USD en el 2017 esto se debe a la reducción del margen bruto.

El nivel de endeudamiento con proveedores relacionados se ha reducido significativamente logrando pagar semanalmente al Molino, la cartera se mantuvo en niveles muy sanos ya que en cuentas por cobrar del 2017 solo quedan 6.487 USD pendientes de pago lo que nos da un porcentaje de 0,22% sobre las ventas.

( 6.487/2'948.300)

El periodo de cobro del 2017 está en un promedio de 46 días manteniendo la política de la empresa, y la realidad del mercado.

Sobre el tema de la ventas este año se redujeron en un 1.5% con respecto al periodo 2016.

	2017	2016
VENTAS	2'948.300	2'992.604
GASTOS/VENTAS	14.7%	15.94%
ROE	18.57%	24%
UTILIDAD	96.477	111.289

Con respecto al capital de trabajo al momento no tenemos deudas con ninguna institución financiera y trabajamos con fondos propios, este valor proviene de la resta de activos corrientes menos pasivos corrientes y asciende a 563.883 USD.

#### **4.- RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2.018**

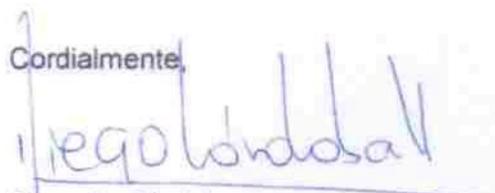
La administración sugiere que se fortalezca la situación patrimonial de la empresa, a través la capitalización del 50% de sus utilidades para así lograr cumplir con los objetivos que persigue la misma, como son el crecimiento sostenido en sus ventas, así como también fortalecer la imagen ante sus clientes e instituciones financieras.

Para el ejercicio 2.018, se recomienda mantener los controles de cartera implementados, generar nuevas plazas en ventas para lograr un mejor porcentaje de mercado.

Es importante que se restablezca el margen bruto que tradicionalmente habíamos mantenido buscando mejores precios en la compra de harina ya que si no existe la voluntad de mantener a la comercializadora competitiva por parte de Molino San Luis será muy difícil obtener una mejor participación, hay que mencionar que somos un comprador de 6.000 sacos que paga casi de contado y que no existen en el mercado muchos clientes de estas características, de igual manera se debe eliminar el pago del transporte ya que este rubro debe ser pagado por el proveedor y no por el cliente.

Sin más por el momento, quedo de ustedes agradecido por la confianza recibida a mi gestión.

Cordialmente,



Diego F. Córdoba

GERENTE GENERAL

DISTRIBUIDORA CORDOBA VITERI CIA. LTDA.