

## **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 2.018**

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 2.018

#### **1.- INTRODUCCION**

Durante el ejercicio que ha concluido el 31 de Diciembre del 2.018, la situación económica de la empresa ha sufrido cambios al igual que en el 2017, 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 significativa 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.

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 Moderna Alimentos y Grupo Superior.

## **2.- HECHOS EXTRAORDINARIOS DURANTE EL EJERCICIO DEL 2.018 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 misma que fue regularizada.

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

Lamentablemente se han cumplido los pronósticos del informe de gerencia del 2017 en el cual se menciona en detalle la situación que a atravesaría la empresa en el 2018.

Durante este ejercicio económico que ha concluido el 31 de diciembre del 2.018, la situación de la empresa comparada con el periodo 2017 ha obtenido en rendimiento un menor, pasando la utilidad de 62,602 USD en el 2017 a 6.056 USD en el 2018 esto se debe a una reducción de su margen bruto y una caída en ventas.

El nivel de endeudamiento con proveedores relacionados se ha mantenido puntual con pagos semanales de cada facturación, la cartera se mantuvo en niveles sanos ya que el índice de cuentas vencidas es del 6,6%

El periodo de cobro del 2018 está en un promedio de 54 días la misma que a aumentado en promedio 9 días por la actual realidad de mercado

Las ventas este año se redujeron en un 13% con respecto al periodo 2016, debido a dos factores uno es la reducción del precio de ventas y una reducción del volumen de ventas.

	2017	2018
VENTAS	2'948.300	2'586.866
GASTOS/VENTAS	14.7%	17.44%
ROE	18.57%	1.09%
UTILIDAD	62.602	6.056

Con respecto al capital de trabajo al momento no tenemos deudas con ninguna institución financiera y trabajamos con fondos propios.

#### **4.- RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2.019**

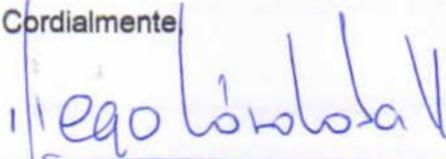
La administración sugiere que se fortalezca la situación patrimonial de la empresa, a través la capitalización del 50% de sus utilidades para así lograr cumplir con los objetivos que persigue la misma, como son el crecimiento sostenido en sus ventas, compra de nuevo camión y ampliación/cambio de las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

Para el ejercicio 2.019, se recomienda mantener los controles de cartera implementados, generar nuevas plazas en ventas a través de la contratación de nuevos vendedores para lograr un mejor porcentaje de mercado.

Es importante que se restablezca la formula establecida por la sesoria años atrás 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 5.000 sacos que paga 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.