

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 2.019

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 2.019

1.- INTRODUCCION

Durante el ejercicio que ha concluido el 31 de Diciembre del 2.019, la situación económica de la empresa ha sufrido cambios al igual que en el 2018, 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.

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 decidido 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 y recientemente Molinos Cordillera.

2.- HECHOS EXTRAORDINARIOS DURANTE EL EJERCICIO DEL 2.019 EN EL AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL

Durante el año 2.019, en lo referente a los aspectos administrativos, laborales y legales no hemos tenido grandes dificultades, desempeñando la oficina en una relativa normalidad

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 2018 en el cual se menciona en detalle la situación que a atravesaría la empresa en el 2019.

Durante este ejercicio económico que ha concluido el 31 de diciembre del 2.019, la situación de la empresa comparada con el periodo 2018 ha obtenido en rendimiento menor, pasando la utilidad de 6.056 USD a 5.141 USD

El nivel de endeudamiento con proveedores relacionados se ha mantenido puntual con pagos semanales de cada facturación, la cartera se mantuvo en niveles sanos

El periodo de cobro del 2019 está en un promedio de 54 días la misma que ha aumentado en promedio 9 días por la actual realidad de mercado

Las ventas este año se redujeron en un 24% con respecto al periodo 2018, debido a dos factores uno es la reducción del precio de ventas y una reducción del volumen de ventas, siendo la reducción del precio el más significativo.

	2019	2018
VENTAS	1'968.602	2'586.866
GASTOS/VENTAS	18.7%	17.44%
ROE	.80%	1.09%
UTILIDAD	5.141	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 2.020

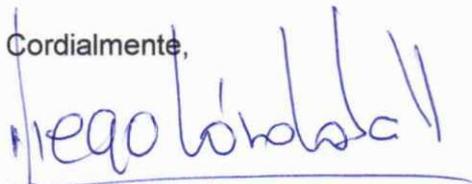
La administración sugiere que se pague el 100% de las utilidades, y este a año 2020 se compre un camión en mejor estado y use renueve una camioneta por el mismo motivo, este reduciría los gastos de mantenimiento y combustible ya que se usaría diésel.

Para el ejercicio 2.020, 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 fórmula establecida por la asesoría 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, así como también no se debe cargar como costo el ISD ya que este rubro se recupera todos los años y no se hace nota de crédito a la empresa por el valor cargado durante todo el año.

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

Cordialmente,

A handwritten signature in blue ink that reads "Diego Córdoba". The signature is written in a cursive style with a horizontal line underneath the name.

Diego F. Córdoba

GERENTE GENERAL

DISTRIBUIDORA CORDOBA VITERI CIA. LTDA.