

INFORME DE GERENCIA

Señor Presidente del Directorio y señores Accionistas,

En cumplimiento con los estatutos sociales de la compañía y en virtud a la resolución emitida por los accionistas, la asamblea general ordinaria suscitada con la creación de Cibum, y en la cual fui nombrado, yo; Gaetano Suescum Pérez de Anda con cedula de identidad 1712383882 Gerente General desde el año 2015 por los siguientes 5 años. Doy a conocer el informe de gerencia de este periodo. Adjunto a este informe encontrarán los estados financieros hechos por la contadora de la empresa Jenny Villamar. Dichos estados financieros son el resultado de las operaciones comerciales realizadas hasta la fecha indicada, así como el estado de situación de la compañía.

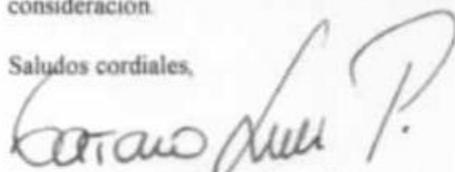
El 2016 estuvo marcado por el manejo y organización de toda la logística de Maxipan S.A. Además de abrirnos a los clientes de menor tamaño de la misma compañía lo cual habíamos comenzado en el año 2015 con dicha labor. A lo largo del 2016 entramos en el mercado del área de logística para compañías grandes como fue el caso de La Europea y Agropesa con lo cual llegamos a vender sobre los veinte mil dólares en los 3 meses que pudimos consolidar ese negocio. Además de esto, dejamos asentando las bases que nos hicieron seguir como proveedores de ellos para la gran mayoría de rutas de estas empresas durante todo el 2017. Con estas acciones puedo comentarles, que nos hemos desempeñado siempre poniendo en alto el nombre tanto de nuestros proveedores como el de Cibum. Tomando en cuenta que la calidad, la atención al cliente y agilidad en la resolución de los problemas siempre han sido nuestra prioridad desde el día uno.

Debido a la crisis por la cual atravesó nuestro país en el año 2016, puedo decir que fue un año complicado para nuestra industria en general. Sin embargo, gracias a las siguientes razones que explico a continuación vemos un futuro prometedor en nuestras manos. Por nuestra parte, hemos incrementado las ventas a los clientes que no son parte de la franquicia Subway y Quíznos, ya que las antes mencionadas franquicias cada vez han ido disminuyendo su volumen de consumo y es claramente visto eso por la situación actual de nuestro país. No obstante, las nuevas ventas de otros clientes ha demostrado nuestra capacidad de generar nuevas relaciones comerciales de los cuales estoy seguro que podremos ver los frutos de las mismas en los años por venir, y así seguir abriendo el mercado con productos de calidad como son los de Maxipan, Majane y Migapan que más que proveedores los consideramos aliados estratégicos en el logro de nuestras metas.

Este año también se ha seguido trabajando mancomunadamente con el departamento de logística de Maxipan lo que nos ayudó a eliminar los cuellos de botella en la distribución de nuestros productos hacia los clientes, lo que ha generado comentarios positivos de los mismos, y mejor relación tiempo/trabajo en las dos empresas aquí relacionadas. Esta relación de trabajo ha generado importantes ahorros en costos de transporte de Maxipan y genera además que los clientes de todas las empresas que trabajan con nosotros se sientan respaldados y seguros que sus pedidos siempre van a ser entregados a tiempo y con la calidad óptima la cual están acostumbrados.

Agradeciéndoles su confianza de haberme designado a mí como Gerente General de la compañía, y apoyo a lo largo de todo este año, me reitero a su entera disposición para aportarles cualquier información adicional que ustedes consideren necesaria en relación con el informe que ahora someto a su consideración.

Saludos cordiales,



Gaetano Suescum Pérez de Anda

Gerente General