

INFORME DE GERENCIA
PERIODO: ENERO - DICIEMBRE 2017

Dr. Rusbel Fernández N.
Presidente de la Compañía
HUASIPUNGO CIA LTDA

Distinguido miembro de la compañía, en cumplimiento de los Estatutos Sociales y en virtud de del cargo que tengo como Gerente General, tengo a bien presentar los Estados Financieros, en relación con las operaciones comerciales correspondientes al ejercicio cortado al día 31 de diciembre de 2017. Dichos estados financieros son el resultado de las operaciones comerciales realizadas hasta la fecha indicada.

Agradeciéndole la confianza que tuvo al designarme como Gerente General de la compañía, quedo a la orden para aportar cualquier información adicional que considere necesaria en relación con el informe con someto a su consideración,


Ing. Verónica Fernández R.

GERENTE GENERAL

RP

COMERCIALIZACIÓN

En el período Enero - Diciembre de 2017 se visualizaron claramente los esfuerzos puestos en cuanto a la comercialización de nuestros productos con marca propia, como son los balanceados para ganado, cuy, cerdo y mezclas físicas de abonos químicos.

Durante el período comercial, la empresa reportó un total de ingresos de \$1.885.771,84 donde un 93% fueron compras al contado hasta el 31 de diciembre de 2017 y un 7%, en dólares \$129.601,71 que se reflejó en crédito hasta la mencionada fecha.

El volumen de ventas de comercialización no estuvo dentro de la planificación esperada por la estacionalidad de tiempo, desfasada por el verano alargado y el invierno retrasado, obteniendo resultados positivos con un incremento del 15% en ventas.

Se mantuvo la negociación directa con las Asociaciones de Productores de Leche y se espera abrir al menos nos códigos más de venta directa a precio almacenista. Cabe recalcar que se incrementó en un 40% la apertura de nuevos clientes como Almacenistas, lo que nos ha permitido recuperar en menor tiempo que al menudeo la inversión en inventarios.

Se lograron contratos de ínfima cuantía con instituciones del Estado, lo que permitió darnos a conocer con la población beneficiada de dichos proyectos, incrementando la confianza y consumidores finales en nuestro portafolio de clientes.

El contrato de técnicos calificados en las áreas de Producción Balanceados y Mezclas Físicas nos ha dado el prestigio que hoy estamos cosechando.

CUMPLIMIENTO CON ORGANISMOS DE CONTROL

El 2017 fue un año de elecciones lo que nos trajo nuevos retos y objetivos cumplidos satisfactoriamente en todos los ámbitos que engloba el negocio con la colaboración y disposición de nuestro personal.

Continuamos cumpliendo con las normativas vigentes y obligatorias con las Instituciones de regulación, asistiendo a las convocatorias de capacitación y control. Se cancelaron a tiempo todas las obligaciones mes a mes y a tiempo.

GESTIÓN ADMINISTRATIVA

En búsqueda de una eficiente, oportuna y sobre todo atención personalizada para nuestros clientes se orientó y capacitó al personal administrativo y operativo, alcanzando resultados positivos, reflejados en su desempeño laboral y satisfacción de clientes.

Se contrató personal de ventas y operativo de acuerdo a las necesidades que se fueron presentando durante el año.

Además con la experticia que se ha logrado con nuestro personal de planta no fue necesaria la contratación de personal externo en temas de asesoría, dando resultados satisfactorios.

Con el propósito de proporcionar un mejor tiempo de respuesta con nuestros clientes que adquieren nuestros balanceados, invertimos en maquinaria nueva para la elaboración de estos productos.

Nuestro personal se siente orgulloso y feliz de trabajar junto a nosotros, lo que nos motiva en conjunto a seguir trabajado por metas cada vez más altas. Por lo que se les ha entregado incentivos económicos durante su permanencia y antigüedad.

RECOMENDACIONES

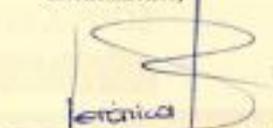
Con el propósito de identificar y llevar a cabo las mejores oportunidades posibles para el crecimiento de la compañía, analizando el mercado y la competencia y sus actividades en el negocio, que permitan a la alta dirección y gerencia establecer estrategias de desarrollo en la prestación de los servicios como por exigencias de la segmentación, se recomienda la implementación un programa trimestral de Negocios, en donde se pretende adquirir liquidez y movimiento del inventario, capacitando al personal de ventas y bodegas para sobre pasar los requerimientos de nuestros clientes.

Con respecto al crédito directo, restringir en un 25% la apertura de nuevos códigos para crédito y fidelizar a nuestros clientes a crédito categoría A, ofreciendo mayores beneficios para que sean voceros de la calidad de nuestros productos y servicios.

AGRADECIMIENTO

Una vez más mi sentimiento de gratitud a los socios y empleados por la permanente confianza en mi gestión y de igual manera solicitar la colaboración como hasta el momento de todos para el engrandecimiento de la empresa.

Atentamente,



Ing. Verónica Fernández R.

GERENTE GENERAL

HUASIPUNGO CIA LTDA