

INFORME DE GERENCIA

PERIODO: ENERO - DICIEMBRE 2019

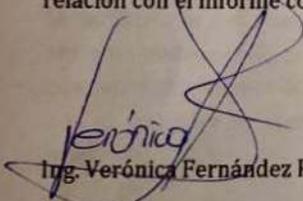
Dr. Rusbel Fernández N.

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 2019. 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

COMERCIALIZACIÓN

En el período Enero - Diciembre de 2019 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: siembra, aporque y pastos.

Durante el período comercial, la empresa reportó un total de ingresos de \$2.355.218,16 donde un 93.43% fueron ventas al contado hasta el 31 de diciembre de 2019 y un 6.57% a crédito directo representado en dólares en \$145.070,34. En comparación con 2016 hubo de decremento en crédito de 0.63% y comparado con 2018 un decremento de 0.43%.

Como se indica en el siguiente gráfico comparativo, la línea de tendencia está en crecimiento, dado que hemos sumado esfuerzos con el equipo de trabajo planteándonos nuevas metas mensuales y así poder alcanzar nuestros objetivos generales en comercialización, que siempre será seguir creciendo.

Percibimos un crecimiento del 15% en relación a las ventas del 2018 y un 43% con relación al histórico de ventas del 2016. Este crecimiento no deseado de menos del 20% programado con relación al año 2017 se debió principalmente a las políticas de gobierno que afectó al sector agropecuario, principalmente a los productores de leche que son nuestros principales clientes, reflejándose en un crecimiento, sin embargo no el que esperábamos.

Se mantuvo la negociación directa con las Asociaciones de Productores de Leche y se abrieron nuevos códigos a almacenistas cerrando el año con 23 almacenes. Cabe recalcar que con el incremento de ventas a almacenes nos ha permitido recuperar en menor tiempo que al menudeo la inversión en inventarios y refleja además una mejor rotación de productos.

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.

Con respecto a Costos, de igual manera que las ventas se refleja una tendencia creciente sin embargo con un margen menor de utilidad bruta puesto que se en este año se adquirió maquinaria para la producción de Balanceados, como inversión en sistemas eléctricos y electrónicos y la adquisición de un vehículo de reparto tipo camión con capacidad para 50qq, lo que nos ha permitido ser más eficientes y competitivos en el mercado.

CUMPLIMIENTO CON ORGANISMOS DE CONTROL

El 2019 fue un año de transiciones políticas que nos trajo nuevos retos y objetivos cumplidos 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.

Quedamos con la satisfacción de haber hecho lo necesario para que nuestro equipo de trabajo cuente con una empresa solvente, que cumple con todos los requisitos de ley.

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 consolidó el horario de 08h00 a 18h00 con dos turnos, lo que nos permite abarcar el mercado del horario de almuerzo con excelentes resultados económicos.

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 adquirieren nuestros balanceados, invertimos en maquinaria nueva para la elaboración de estos productos, con expectativas de en el 2019 poder automatizar ciertos procesos que nos permitan caminar a la siguiente fase en balanceados: Peletizado.

He querido plasmar el siguiente cuadro comparativo de remuneraciones, puesto que nos hemos acogido a las resoluciones para bajas del pago del IR con respecto al incremento neto del personal, reflejándose de la siguiente manera.

Además se reinvertirán la totalidad de las utilidades de los accionistas con fines de automatización de maquinaria y adquisición de maquinaria para elaboración de mezclas físicas de productos químicos.

RECOMENDACIONES

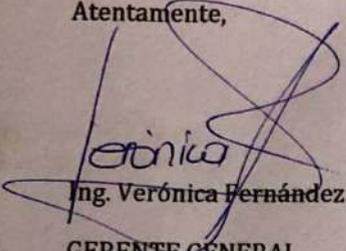
Con el propósito de identificar y llevar a cabo las mejores oportunidades posibles para el crecimiento de la compañía, analizando el mercado y la competencia y sus actividades en el negocio, que permitan a la alta dirección y gerencia establecer estrategias de desarrollo en la prestación de los servicios 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,



Verónica

Ing. Verónica Fernández R.

GERENTE GENERAL

HUASIPUNGO CIA LTDA