



Quito, 30 de marzo de 2019

Señores

Accionistas de la Compañía

Presente. -

INFORME DE GERENCIA

Estimados socios de la compañía SILEST RIOJA CIA. LTDA., en mi calidad de Gerente General y en marco a la ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, pongo a su conocimiento la gestión del ejercicio económico realizada en el periodo 2018.

1 Comportamiento del entorno económico

La economía en Ecuador presenta un crecimiento de 1,2% en el año 2018, según cifras del Banco Central, mientras que en el año 2017 presentó un crecimiento de 2,4%. Se puede notar una clara desaceleración a pesar de las medidas tomadas por el actual presidente Lenin Moreno, dentro de las principales se puede mencionar: la eliminación del subsidio a la gasolina súper, subida del precio del diésel y reducción de entidades e instituciones públicas.

El precio del crudo en Ecuador para el año 2018 se mantuvo en un promedio de USD 57.64, según cifras obtenidas en el Banco Central, mientras que en el año 2017 el promedio fue de USD 45.00. se espera que el precio siga en crecimiento con fin de sostener el gasto y generar mayor inversión pública.

En el año 2018 ha sido un año en el cual el gobierno ha realizado varios cambios tanto en gabinete para consolidar un mejor equipo de trabajo, el ministro de finanzas ha tenido un reto al buscar financiamiento a nivel mundial.

2 Desarrollo de actividades

Administrativas / Productivas

Durante el primer periodo de gestión, se ha planteado iniciar la gestión en varios puntos claves, el primero de ellos es la formación de cartera con clientes fijos y de confianza que permitan un crecimiento adecuado.



El segundo punto fue el posicionamiento o dar a conocer la marca dentro del mercado, tanto para el local (centro de operaciones), como marca en nuestros clientes al por mayor.

El tercer punto fue el realizar un manejo adecuado de cartera de clientes, organizando un mejor manejo en los cobros como en los días de crédito.

El cuarto punto fue la mejora de los precios de compra a nuestros clientes, para mejorar el margen de utilidad de cada producto.

De los puntos antes mencionados, hubo algunos que se cumplieron y otros que se viene realizando la gestión para cumplirlas, ya que se presentaron ciertos inconvenientes.

La formación de cartera de clientes se la fue manejando semana a semana, iniciando con la visita al establecimiento del cliente, la presentación de las muestras de producto, y la principal estrategia fue la calidad del producto y el cumplimiento en cada entrega, de esta forma se creó fidelidad con ciertos clientes que ya fueron conociendo la calidad del producto.

De la mano con la formación de nuestra cartera de clientes vino el reconocimiento de la marca como LA RIOJA, en los clientes al por mayor, en restaurantes y en ciertos lugares de comida rápida.

La marca la conoce gente del medio, mas no el común de las personas que sería el objetivo principal, por tal motivo se llevó un manejo de redes sociales para dar a conocer la marca en personas que realizan compras al por menor y podrían ser atendidas en el local. Hemos tenido un crecimiento significativo este año, pero falta por crecer en publicidad mucho más. Los recursos a destinar para publicidad entraran a revisión para el nuevo periodo.

En cuanto a la mejora de los precios de compra de materia prima se puede decir que hemos mejorado a pasar del tiempo, en un inicio y hasta crear confianza con nuestros proveedores los precios eran más elevados y con pocos días de crédito, al pasar el tiempo hemos logrado negociaciones en las cuales hemos mejorado precios, se ha buscado diversificar los proveedores y de esta manera mejorar precios sin descuidar la calidad que es un pilar fundamental de la carne que manejamos como empresa que se dedica a la comercialización de cárnicos y derivados como embutidos. Los días de crédito es un tema que se ha venido mejorando y a la vez se ha retrasado dicha mejora por varios motivos que entorpecieron la gestión de manejo de cartera.

Como punto que no se pudo cumplir fue el manejo de la cartera, ya que muchos de los clientes se pasaron con los días de crédito, ocasionando un problema de flujo del retorno del dinero, lo que tiene varias repercusiones en cuanto al financiamiento del negocio. Como plan estratégico para el nuevo periodo está en mejorar la gestión de cobranza y conseguir nuevos clientes que formen parte de la cartera, pero con periodos mínimos de crédito.



Estos fueron los cuatro puntos clave que eran parte de la gestión para el primer año de operaciones de la empresa SILEST RIOJA CIA. LTDA., como se puede observar al iniciar la empresa de cero, era estimado que cada uno de los puntos antes mencionados iban a tener su grado de dificultad al iniciar el negocio, por lo cual para explicar la situación actual de la empresa teniendo estos puntos a consideración como antecedente, se adjunta el balance de financiero correspondiente al año 2018.

Financieras

Los libros contables reflejan la situación financiera de la compañía al 31 de diciembre del 2018, de acuerdo a con los requisitos establecidos por la superintendencia de compañías y las demás regulaciones técnicas contables vigentes, los libros sociales están actualizados y reflejan la contribución de cada accionista. Es importante mencionar que la compañía en afán de cumplir con las disposiciones legales, ha procedido a elaborar sus estados financieros para presentar a los organismos de control, así como la presentación a tiempo de los impuestos y contribuciones correspondientes al año 2018.

La gerencia de la compañía SILEST RIOJA CIA. LTDA., han actuado en total concordancia con la ley, sus estatutos y resoluciones de la junta general de los accionistas.

Los estados financieros han sido elaborados de conformidad con las NIIF y reflejan razonablemente la situación financiera de la compañía durante el ejercicio económico 2018.

La compañía ha cumplido estrictamente las leyes del Ecuador en todo ámbito: social, laboral, societario, tributario con el fin de siempre mantener la integridad de la misma y no verse afectada bajo ningún ámbito; cerrado el 2018 sin ningún inconveniente dentro del ámbito legal.

3 Cumplimiento con la disposición de la junta general de accionistas

La administración informa a la junta general que todas las disposiciones dadas por ellos han sido cumplidas a cabalidad durante el periodo 2018.

4 Informe Económico 2018

- El valor de las ventas netas del año fue de USD 91.046,14
- Los gastos de operación fueron de USD 70.024,69
- Los gastos administrativos fueron de USD 21.701,37
- Los estados financieros muestran pérdida de USD 270,00 antes de impuestos.
- No existe utilidad neta, ya que se ha tenido pérdida en el ejercicio 2018.
- No han existido hechos extraordinarios en 2018 en las áreas administrativa, legal.
- Las cuentas y documentos por pagar y por cobrar fueron debidamente conciliadas.



Sin otro particular por el momento, agradezco a los accionistas y colaboradores por la confianza y respaldo en este año de operaciones.

Atentamente,

Mauricio Silva

Gerente General

SILEST RIOJA CIA. LTDA.

RUC:1792844983001

Fuentes

- Banco Central del Ecuador, para todas las cifras macro económicas
- Estados financieros 2018