



INFORME DE GERENCIA

El año 2012 fue un año de cambios y logros muy positivos.

La reingeniería efectuada primero en toda la línea de inyectados y posteriormente en pastas finas, acompañado de una publicidad muy bien direccionada hacia el concepto de un mejor sabor con calidad Premium nos permitió alcanzar excelentes resultados.

1. VENTAS:

Nuestro volumen de venta de producto terminado presenta un crecimiento de 10% Kg y 21% en dólares respecto al año anterior, situación que refleja mejores resultados incluso que el año tras-anterior.

Nuestro volumen de ventas en carnes, ha venido disminuyendo, como parte de la estrategia empleada para darle mayor rentabilidad a la empresa, y por la escasez que existe en el mercado, que redundo en aumento de costos.

2. COMPETENCIA

La competencia ha realizado campañas promocionales y publicitarias muy fuertes, atacando de manera especial a las cadenas de supermercados, sin embargo nuestros esfuerzos han obtenido resultados muy positivos, la contratación de una nueva agencia de publicidad más agresiva y más acorde con nuestros intereses, ha colaborado al desarrollo de nuevos conceptos que han sido muy positivos en el logro de los objetivos planteados.

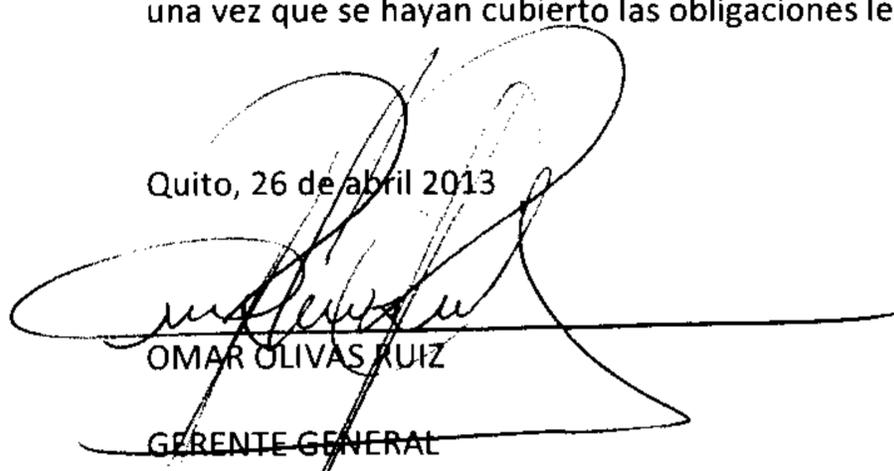
3. COSTOS

Este año las materias primas han continuado sufriendo ajustes hacia el alza, situación que hemos paliado con procesos de producción más eficientes para alcanzar mejores márgenes que el año anterior.

4. UTILIDADES

Las utilidades que se obtuvieron en el presente año estarán a disposición de los accionistas, una vez que se hayan cubierto las obligaciones legales.

Quito, 26 de abril 2013


OMAR OLIVAS RUIZ

GERENTE GENERAL