

Quito, 10 de abril de 2020

**INFORME DE GERENCIA A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA EMPRESA
MOLINOS SAN LUIS CIA. LTDA.
EJERCICIO ECONOMICO 2019**

Señores Socios,

Cumpliendo con las disposiciones de la ley de compañías, en mi calidad de Gerente Encargado, pongo a su consideración el informe de la gestión realizada por la administración, durante el período 2019.

Introducción:

Es grato iniciar informando que este se han mantenido los precios de la harina en general, con un valor de 30 (USD) los 50 kilos, lo que ha permitido que sigamos siendo competitivos en el mercado y nos ha obligado a crear nuevas harinas (Artesanal y Pesadora sin aditivos) para tener mayor opciones de enfrentar la oferta de los otros Molinos, que han lanzado productos con precios más económicos; así hemos podido obtener un mejor resultado en ventas.

Primer punto, la competencia es cada vez más dura, ya que los dos Molinos grandes de Manta, Moderna y Superior, tratan de ganar mayor espacio con sus productos, por lo que tenemos siempre que estar atentos, en los precios a los que ofertan a los clientes y sus estrategias, para mantenernos a la vanguardia del mercado y no dejar que ellos afecten nuestro segmento de ventas.

Tercero, la calidad de harina de Molinos San Luis siempre nos ha dado un respaldo para que los clientes nos prefieran, a pesar que la competencia utiliza campañas de obsequios de electrodomésticos o viajes entre otras, nosotros no hemos tenido la necesidad de recurrir a esto por un tema costos y fidelidad por calidad, atención y cumplimientos con nuestros clientes, ya que siempre nuestro objetivo ha sido dar la mejor atención posible a todas las panaderías, bodegas, personas naturales, etc. que confían en nosotros durante años sin importar el tamaño del cliente.

Cuarto, no hemos crecido como lo esperado en ventas, ya que la competencia en precios ha sido muy agresiva este año y nosotros por un tema de volumen, no podemos en algunas circunstancias bajar los precios, como lo ha hecho la competencia, además debemos cuidarnos de mantener una cartera sana y no caer en clientes que después no cumplen con sus obligaciones por incrementar ventas.

Quinto, en la provincia del Carchi se puede decir que tenemos la gran mayoría de nuestros clientes y estamos incursionando en Imbabura con relativo éxito; Pichincha que tiene una gran densidad poblacional no ha podido crecer y tiende a la baja. Se piensa en una estrategia para ventas en Quito y sus alrededores, que se implementara en el 2020, ya que en los primeros meses se realizaran los estudios correspondientes para así expandirnos hacia este mercado.

Sexto, como puede observarse en los balances se obtuvo una utilidad razonable a pesar de la situación del país y el mercado. También podemos observar en los mismos, que no hemos requerido de préstamos bancarios para el normal funcionamiento de la empresa, y que nuestra propia liquidez ha sido suficiente para nuestros normal desarrollo, lo que ha

representado un ahorro del 9% en intereses ; lógicamente no quiero decir que en un futuro no recurramos a los mismos, ya que si crecemos en ventas, los utilizaríamos y nos daría una ganancia extra del 4% al 5% sobre el interés del banco, ya que el Molino tiene una utilidad de alrededor 15%.

Séptimo, como todos los años es grato comunicar que nuestro Departamento de Calidad, ha obtenido en año consecutivo la certificación de BPM, lo cual es un respaldo para nuestras ventas y clientes, el mismo que está liderado por el Ing. Sebastian Cordoba con la asesoría de la empresa Proserati.

Octavo, siempre es grato comunicarles el buen desarrollo de Molinos San Luis y su operación, dejando claro que siempre hago y hacemos nuestro mejor esfuerzo como un solo equipo para que nuestra empresa siga boyante y produzca mayores utilidades para nuestros Socios y Colaboradores.

Saludos cordiales,



Att. Gonzalo Cordoba Viteri
Gerente Encargado
Molinos San Luis