

COMPAÑÍA NUTRISIM S.A.
INFORME DE GERENCIA
PERIODO ECONOMICO 2017

Latacunga 14 de marzo del 2018

Señores socios de Nutrisim S.A.:

Estimados miembros del directorio y accionistas de la compañía, a continuación, me permito poner a vuestra consideración el informe anual de gerencia por el año 2017, en el cual dejo constancia de la gestión efectuada durante el año 2017, todas mis actuaciones están resumidas en el siguiente informe.

1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS EN EL 2017

En este año se cumplió lo planificado ya que se pudo incrementar las ventas debido a una ardua labor emprendida desde el año anterior, se ha logrado incrementar el portafolio de productos comercializados, gracias al manejo de convenios de comercialización con la marca La Pradera la misma que es reconocida en las cadenas de supermercados como son supermercados La Favorita, Mi Comisariato, Tia y Mega Santamaría.

Para el año 2018 se ha pensado incrementar más líneas de productos, lo cual incrementará en un mayor porcentaje las ventas, y por ende la rentabilidad, se ha contratado un Gerente de Ventas que gestione la comercialización y distribución de los productos.

Para este año si la condición económica del país lo permite, se incrementará en un 20% más las ventas, ya que se ha planificado ampliar el portafolio de productos

2. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE JUNTA GENERAL.

Debo anotar que se ha dado cumplimiento a las resoluciones de la Junta General, en el sentido de incrementar las ventas y mejorar la rentabilidad de la compañía, los contactos comerciales se han aumentado al igual que el portafolio de productos. En el mes de octubre del año pasado participe en una macro rueda de negocios en la ciudad de Bogotá Colombia, donde pudimos establecer contactos importantes que beneficiaran a la compañía, incrementado el portafolio de productos para la comercialización.

3. AMBITO ADMINISTRATIVO Y LEGAL.

Al respecto debo informar que el área administrativa está conformada solamente por el Presidente y Gerente quienes están a cargo de la administración de la compañía, de conformidad con lo pactado con los administradores sus honorarios son pagados de acuerdo a la ley, se ha contratado a un Gerente de Ventas para que coadyuve en el fortalecimiento del mercado. Se ha cumplido con las disposiciones legales vigentes.

4. SITUACION FINANCIERA Y RESULTADOS ANUALES.

En el año 2017, se obtuvo ganancia razonable debido al incremento en ventas por la introducción al mercado de varios productos.

5. POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA LOS AÑOS SIGUIENTES.

Para el año 2018 se plantea los siguientes objetivos:

k) Dependiendo de las condiciones económicas del país, se debe mantener los contactos comerciales para seguir con las actividades de la empresa, para ello la Junta General deberá delinear las estrategias a seguir para el incremento en los ingresos de las operaciones.

l) Mantener e incrementar los convenios con los agricultores bajo condiciones de precios y calidad de tal forma que ayudemos a las organizaciones de agricultores y aseguremos cantidad y calidad de productos a ser comercializados e ingresos mayores para la empresa.

m) Incursionar en la comercialización al granel de varios productos importados y de producción nacional que le den un mayor volumen de ventas y ganancias a la compañía.

n) Incorporar más líneas de comercialización nacional para distribuir las a través de las grandes cadenas de autoservicios del país.

o) Incursionar en importaciones de materias primas y nuevos productos para comercializar en el país.

Sin otro particular que informar a la Junta de Accionistas, expreso mis sinceros agradecimientos por la confianza entregada, esperando que el trabajo desempeñado haya cumplido en parte con las expectativas de la compañía.

Atentamente;



Janeth Pérez Moreno.
NUTRISIM S.A.
Gerente General