

COMPAÑIA NUTRISIM S.A.  
INFORME DE GERENCIA  
PERIODO ECONOMICO 2018

Latacunga 06 de marzo del 2019

Señores socios de Nutrisim S.A.:

Estimados miembros del directorio y accionistas de la compañía, a continuación, me permito poner a su consideración el informe anual de gerencia por el año 2018, en el cual dejo constancia de la gestión efectuada durante el año. Todas mis actuaciones están resumidas en el siguiente informe.

1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS EN EL 2018

En este año no se cumplió lo planificado de incrementar en el 20% las ventas de la compañía, pero hemos logrado mantenernos en el mercado superando nuestras ventas del año pasado en apenas el 2.4%, esta situación obedece a una difícil situación económica que hemos tenido que enfrentar porque las cadenas de supermercados han abierto las perchas a muchos otros actores que nos están haciendo competencia muy dura de los productos que comercializamos con precios más bajos y nuestra representada de marca La Pradera no ha podido bajar sus precios acorde a los que el mercado ha estado ofertando, ya sea por oportunidades comerciales o de abastecimiento de materias primas más baratas.

Para este año si la condición económica del país y la competencia del mercado lo permite, aspiramos incrementar las ventas en un 5% del portafolio actual de productos y se buscarán otros productos que podamos incrementar en el portafolio de tal manera que nos permita llegar a nuestros clientes con más alternativas de comercialización y rentabilidad.

2. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE JUNTA GENERAL.

Debo informar que se ha dado cumplimiento a las resoluciones de la Junta General, aunque no se pudo incrementar las ventas sino mantenerlas en el año 2018 y se logró un gran incremento en nuestra rentabilidad por una renegociación de costos de operación con nuestro proveedor lo que permitió optimizar el recurso humano y bajar los costos operacionales y administrativos. Además, se han hecho muchas gestiones con el cliente principal que es supermaxi para lograr sostener nuestro espacio en perchas que hasta la fecha sigue siendo el mismo, estas gestiones las he realizado conjuntamente con el Sr. Gerente de Ventas y presidente de la compañía lo cual se puede calificar como exitosas.

3. AMBITO ADMINISTRATIVO Y LEGAL.

Al respecto debo informar que el área administrativa está conformada solamente por el Presidente que, a más de asumir sus responsabilidades ante el directorio, también es el encargado de las ventas y mi persona como Gerente general y encargada de las adquisiciones de inventarios para comercialización, quienes estamos a cargo de la administración de la

compañía, de conformidad con lo pactado con los administradores, los honorarios son pagados de acuerdo a la ley dando así cumplimiento con las disposiciones legales vigentes.

#### 4. SITUACIÓN FINANCIERA Y RESULTADOS ANUALES.

En el año 2018, se obtuvo una gran ganancia debido a la drástica reducción de gastos de personal que se hicieron en la compañía, pero en este año debemos volver a incrementar algo de personal para lograr más eficiencia en el trabajo que desempeña la empresa ya que el acuerdo de gestión y ayuda en el mercadeo con el proveedor ya se terminó y ahora debemos hacerlo nosotros mismo y a nuestro costo.

#### 5. POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA LOS AÑOS SIGUIENTES.

Para el año 2019 se plantea los siguientes objetivos:

- a) 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.
- b) 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.
- c) Incursionar en la comercialización al granel de varios productos importados y de producción nacional a las HORECAS para que nos den un mayor volumen de ventas y ganancias a la compañía.
- d) 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