

INFORME DE GERENCIA

A la Junta General Ordinaria de Socios:

A continuación presente ante esta honorable comparecencia el presente Informe de Actividades de la compañía APRONAM S.A., el cual se desarrolla en los siguientes puntos:

1.- *EL ENTORNO NACIONAL:*

Este ejercicio se caracterizó por ser un año de cambios de aplicación de nuevas Estrategias Comerciales por parte de nuestro principal Proveedor y único socio Estratégico Pronaca, al implementar un nuevo Modelo de Servicio, impactando notablemente el Censo que se desarrolló desde los meses de mayo a octubre; y llevando al crecimiento de Colaboradores y gastos operativos especialmente Logísticos, teniendo un diciembre notablemente bajo en relación a los años anteriores, sin embargo se ha continuado con la gran Política de Trabajo en Equipo y capacitación constante lo que a permitido mantener los resultados del año anterior, aumentando las ventas y optimizando los gastos, dando un buen resultado.

Se ha seguido trabajando con el objetivo principal de mejorar y mantener la Empresa con resultados favorables que le permitan volverse más competitiva, ha permitido implementar nuevas estrategias, mantener y optimizar el grupo de trabajo, medir tiempos productivos para no verse afectada con los cambios implementados para las Empresa en el Ecuador, y la situación económica del país.

Se reforzó mucho en Seguridad Industrial y Ambiental lo que ha concientizado al personal en la optimización de los recursos.

2.- *DESARROLLO*

APRONAM S.A. Continuó sus actividades durante el ejercicio económico del 2016; siguiendo firmes en cumplir con el desarrollo de objetivo comercial, el cual es la comercialización de productos PRONACA, logrando obtener grandes expectativas de aceptación en el mercado de la zona norte de Manabí, pero con mayor cuidado en la cartera de cobranzas, bajando las cifras de clientes incobrables y días de rotación de pago a nuestro Proveedor, se creció en número de clientes y zonas de atención.

Ingresos:

En cuanto a lo que se refiere al año 2016, la compañía presenta un total de ventas de USD \$ 4.500.598.17; dándonos un total de ingresos en el ejercicio de USD \$ 4.500.598.17

Costos y gastos:

El costo de ventas alcanzó la cifra de USD \$ 3,910.931.23 y los gastos generados en el año 2016 son USD \$ 763.783.51 lo que nos da un total de costos y gastos de USD \$ 4,674.714.74

3.- SITUACIÓN ECONÓMICA

La situación económica de la compañía es estable, y se encuentra solvente para las actividades del 2017. Las perspectivas de crecimiento que implica un nuevo año, es el optimismo, trabajo y compromiso con nuestros clientes para llenar sus expectativas dentro de un mercado sumamente competitivo. Como objetivo principal para el 2017 está en cumplir con los 13 días de crédito que me otorga el principal proveedor, llegando a un 60% y 40% ventas a crédito.

Algunas Cifras del Balance:**Activos:**

<i>ACTIVOS</i>	<i>USD \$ 486.211.13</i>
<i>ACTIVOS CORRIENTES</i>	<i>USD \$ 394.702.54</i>

Pasivos:

<i>PASIVOS</i>	<i>USD \$ 318.525.50</i>
<i>PASIVOS CORRIENTES</i>	<i>USD \$ 289.003.21</i>

Patrimonio:

USD \$ 92.541.89

4.- GESTIÓN ADMINISTRATIVA

Se han reforzado los proyectos del 2016, los resultados e índices de gestión han mejorado porcentualmente tal como se previó en la planeación estratégica, haciendo de esta forma más eficiente la comercialización de nuestros productos y permitiendo el crecimiento sin contratiempos; a pesar de que la situación económica del país ha reducido su índice de consumo. El patrimonio creció notablemente.

5.- PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2017

Entre las múltiples expectativas para el presente año, nuestra principal meta es continuar disminuyendo los días de créditos a nuestros clientes, y lograr captar un 70% de ventas con pagos de contado, que nos permita tener una tranquilidad comercial y financiera; además que la compañía continúe incrementando su número de clientes y aumentar portafolio de productos y así obtener la satisfacción de los mismos y el posicionamiento de nuestros productos en el mercado local, con crecimiento vertical y horizontal; y continuar expandiendo nuestra zona de atención.

6.- CONCLUSIONES

Los resultados muestran un futuro sólido y estable, asumiendo nuevos retos de crecimiento; por lo que se está dando mucha importancia a la capacitación del personal, seleccionar el mejor personal con grandes Principios, valores, compromisos y disciplina, para lograr el Servicio al Cliente de calidad, es por eso que solo con la ayuda del buen desarrollo mercantil y el cumplimiento del plan estratégico y teniendo la seguridad de que los proyectos venideros darán los frutos esperados, solo esto permitirá que APRONAM S.A., tenga un posicionamiento significativo en el mercado.

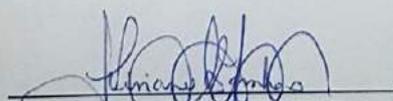
7.- RECOMENDACIONES

Por lo expuesto anteriormente en la presentación del informe me permito recomendar a la Junta General de Socios brindar todo el apoyo necesario a la compañía, reinvertir el 50% de la utilidad del ejercicio fiscal 2016, cumplir con la implementación total de los Reglamentos y Procedimientos a fin de que APRONAM S.A. continúe su crecimiento en el mercado ecuatoriano superando nuestras propias expectativas, y generar así la utilidad propuesta.

Por último, pero uno de los puntos más importantes, es el agradecimiento que quiero expresar a la Junta de Socios de APRONAM S.A. por la confianza que depositaron en mí, al otorgarme la Gerencia y representación de la sociedad; contando siempre con su constante labor y dirección en las decisiones de la empresa, las cuales será la base del éxito del año en curso.

Chone, 20 de marzo de 2017.

Atentamente,


Ing. VIVIANA ZAMBRANO.
Gerente General