

Quito, 09 de diciembre del 2013

**Señor Presidente,
Señores Accionistas
Meatpro Servicios Especializados S.A.**

MEMORIA ANUAL

Estimados:

Me es grato presentar a ustedes a continuación el Informe Anual de Gerente, cubriendo el Ejercicio Económico comprendido entre el 1º. De enero y el 31 de diciembre del 2012.

En el cuadro siguiente reflejo las cifras económicas más significativa del Ejercicio:

Ventas	2.205.334
Costo Ventas	1.845.497
Utilidad Bruta	359.837
Gastos Operación	312.888
Utilidad antes de Impuestos	46.949

Índices:

Solvencia	4
Liquidez	1.61
Periodo de Cobro	54 DIAS
Rotación de Inventario	26 DIAS

COMENTARIOS:

Ventas

Las ventas en el 2012 registraron un total de \$2.205.334, el total de utilidad antes de impuestos fue del 2%, al ser el segundo año se reflejó un esfuerzo de la compañía para poder alcanzar esta cifra a pesar de la recesión a nivel generalizado. 

Gastos

Los gastos operativos ascienden al 14% del total de las ventas, cabe señalar que los gastos mas representativos son gastos de personal, arriendo local y el gasto iva

Costo de Ventas

El costo de ventas fue del 83% del total de ventas, para el próximo año se prevé realizar una planificación que mantenga la calidad y baje el costo, selección de nuevos proveedores

Inventario

La rotación del inventario se debe mejorar durante el año 2013 el promedio fue de 54 días

Cartera

En general la recuperación de cartera es buena, se debe mejorar controles más estrictos de cobro y sistemas de recuperación más efectivos

OBJETIVOS PARA EL 2013

1. Continuar con el control de costos y gastos para mejorar la rentabilidad de la compañía.
2. Seguir mejorando la gestión de cobros para procurar mayor liquidez
3. Depurar la cartera de clientes con ventas bajas para considerarlos como clientes de contado.
4. Revisar los precios especiales para ajustar descuentos
5. Ampliar la línea de negocio
6. Incrementar el equipo de ventas

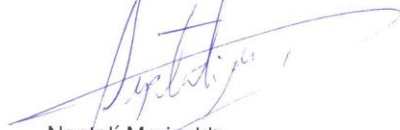
INVERSIONES

- Comprar un terreno para funcionar en un local propio con todas las adecuaciones que ello conlleva
-

- Mejorar desempeño en rotación de inventario, haciendo una mejor planificación de abastecimiento en la bodega
- Selección de nuevos proveedores
- Se espera un crecimiento considerable debido a reorganización del departamento de ventas

Finalmente, aprovecho la oportunidad para agradecer a ustedes, señores Accionistas, por la confianza depositada en mi persona.

De ustedes muy atentamente,



Neptalí Merizalde
Gerente General