

Quito, 31 de marzo del 2014

**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 2013.

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

Ventas	3.323.653
Costo Ventas	2.715.706
Utilidad Bruta	607.947
Gastos Operación	551.493
Utilidad antes de Impuestos	56.454

Índices:

Solvencia 3
Liquidez 1.96
Periodo de Cobro 58 DIAS
Rotación de Inventario 27 DIAS

COMENTARIOS:

Ventas

Las ventas en el 2013 registraron un total de \$3.323.653 el total de utilidad antes de impuestos se mantuvo en un 2%, al ser el tercer año se reflejó un esfuerzo de la compañía para poder alcanzar un crecimiento del 51% adicional.



Gastos

Los gastos operativos ascienden al 17% del total de las ventas, cabe señalar que los gastos mas representativos son gastos de personal, arriendo local, gasto iva, mantenimiento locales arrendados debido al crecimiento de la empresa se debió realizar una ampliación de la planta con el arrendamiento de un nuevo local

Costo de Ventas

El costo de ventas fue del 82% 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, desarrollo de nuevos productos

Inventario

La rotación del inventario se debe mejorar durante el año 2013 el promedio fue de 58 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

Se ha cumplido con los objetivos en un 90% este año con mayores expectativas vamos a trabajar para que el fortalecimiento y crecimiento de nuestra empresa.

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

De ustedes muy atentamente,



Neptali Merizalde
Gerente General