

Quito, 31 de marzo del 2015

**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 2014.

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

Ventas	3,789,934
Costo Ventas	2,959,037
Utilidad Bruta	830,897
Gastos Operación	731,028
Utilidad antes de Impuestos	99,869

Índices:

Solvencia 0.38
Liquidez 1.69
Periodo de Cobro 58 DIAS
Rotación de Inventario 26 DIAS

COMENTARIOS:

Ventas

Las ventas en el 2014 registraron un total de \$3.789.934 el total de utilidad antes de impuestos aumento en 0,68%, en este periodo el crecimiento en ventas fue del 12%.

Gastos

Los gastos operativos ascienden al 19% del total de las ventas, cabe señalar que los gastos más representativos son gastos de personal, arriendo local, gasto iva, mantenimiento locales arrendados debido al crecimiento de la empresa se debió realizar adecuaciones en el local para calificación de BPM

Costo de Ventas

El costo de ventas se pudo reducir y asciende al 78% 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 2014 el promedio fue de 58 días

Cartera

La gestión de recuperación de cartera, se debe mejorar controles más estrictos de cobro y sistemas de recuperación más efectivos

OBJETIVOS PARA EL 2015

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

- 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,



Néptali Merizalde
Gerente General