

COMAPRIM CIA LTDA
Comercialización de Materias Primas y Alimentos

INFORME DE GERENCIA
AÑO 2010

A LOS SOCIOS:

Comaprim Cia. Ltda., se creó en marzo del 2010 con el objetivo de proveer materias primas y alimentos de una manera diferente en el mercado tradicional, usando un concepto de ventas JAT que significa JUSTO A TIEMPO, considerando que esta técnica ayuda a reducir costos tanto de bodega, transporte y estiba.

Comaprim Cia. Ltda., tiene como clientes referenciales a Cheval de Semily, Avic, Agrobal, Aviforte, cabe recalcar que los siete primeros meses del año la industria molinera no vendió normalmente el subproducto de trigo, afectándole directamente a COMAPRIM razón por la cual COMAPRIM no pudo abastecer normalmente a sus clientes.

COMAPRIM al no poder abastecer normalmente el subproducto de trigo y en vista que la industria molinera ecuatoriana decidió vender el 90% de su producción a PRONACA, decide importar afrecho de trigo desde LIMA-PERU, del molino ANITA FOOD ; logrando importar exitosamente dos contenedores de afrecho que llegaron para el mes de julio, cabe indicar que las ventas totales del mes de julio fueron de \$ 34.108.00 dólares; manteniendo como carga laboral solo 2 personas. También se logro implementar un sistema contable en el cual de manera exitosa se pudo crear una base de datos importantes para el crecimiento de la empresa.

En el mes de Julio llegan los 2 contenedores de afrecho del PERU logrando ser vendidos el mismo día de su llegada, todo esto gracias al trabajo pos venta de los ejecutivos de COMAPRIM, hay que tomar en cuenta que este mes es muy irregular porque en la sierra ecuatoriana hay vacaciones para los estudiantes. Se logra obtener unas ventas netas de \$ 76.129,55 dólares, claro que dentro



de estas ventas netas están incluidos productos como maíz, soya, palmiste y afrecho de trigo, cabe indicar que dentro de este mes la industria molinera muele normalmente y empieza a vender de manera irregular el subproducto, todos estos acontecimientos hacen que COMAPRIM tenga un mes favorable en sus ventas netas.

Por el tema de vacaciones escolares y la importación que estaba en camino tiene una demora en Puerto Callo, lo que hace que COMAPRIM no pueda abastecer a sus clientes de materias primas y no se pueda enganchar otros productos como maíz, soya, palmiste. Pese a toda esta adversidad del mercado se logra obtener unas ventas netas de \$ 32.551,50 dólares. También cabe mencionar que para estas fechas el tema de impuestos, retenciones en la fuente y pagos se lo va cumpliendo de manera exitosa.

Se obtiene subproducto de la industria molinera mas la importación que estaba pendiente se realiza las distintas ventas de subproducto y a su vez la entrega del mismo, hay que considerar que los retrasos de estas materias primas nos obligo a embodegar y pagar un segundo transporte hacia donde los distintos clientes esta operación fue básica para mantener un stock del producto en escases hay que tomar en cuenta que con este subproducto logramos enganchar otros productos y obtuvimos unas ventas netas por el mes de septiembre de \$ 60.918.33 dólares, esto permitió la búsqueda de nuevos clientes para la organización, otro paso importante que se dio para este mes fue la importación de semita de trigo.

En el mes de Octubre se consolida la preventa de la semita de trigo y la venta del STOCK del subproducto de trigo, cabe mencionar que esta semita de trigo tuvo que ser embodegada, para luego ser repartida como a fines de mes, con los otros productos que también comercializa la compañía, cabe mencionar que esta operación dejo unas ventas netas \$ 68.786,66 , y a su vez se gestiono otra importación de semita de trigo.

Otro paso importante que realizo la organización, fue el rediseño del logo y el diseño de la pagina web y el desarrollo de tarjetas para los ejecutivos de

COMAPRIM, también se diseño hojas de papel bon con el logo de la compañía, para una mejor presentación de la misma, con respecto al tema tributario se realizo los pagos debidos y también se paso a tiempo todos los anexos al servicio de rentas internas manteniéndonos en lista blanca todo el tiempo.

Por otra parte se consolida y se aprueba el diseño de la pagina web y se realiza la primera pre compra de subproducto a la industria molinera Poulitier, acto seguido la empresa realiza las gestiones de ventas a sus clientes tradicionales y nuevos clientes que la organización logro enganchar.

Dadas las condiciones se logra entregar una parte del subproducto a los clientes ya mencionados y el resto de subproducto tuvo que ser embodegado para ser repartido en el mes de diciembre, pero hay que acotar que no solo se vendió subproducto de molinos Poulitier sino también de la industria molinera Santa Lucia, toda esta operación dejo unas ventas netas de \$ 73.561,62, a todo esto vemos que la organización viene realizando un exelente trabajo en las ventas tanto a nivel industrial y comercial .

Quiero hacer notar que en el mes de noviembre y diciembre se logra pre comprar más de 8.000 bultos de afrecho de trigo, pero este mes como todos sabemos es el más bajo para todos los negocios de materias primas ya que la mayoría de industrias solo operan hasta el 21 de diciembre, de esta manera solo se obtuvo unas ventas netas de \$ 42.875.00 dólares.

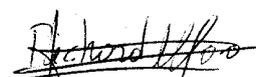
Quiero mencionar que las ventas netas en estos 8 meses de gestión fueron de \$ 398.647,37 dólares y que se obtuvo una utilidad neta de \$ 6.807.60, si realizamos un comparativo mes por mes nos damos cuenta que hemos vendido un promedio de \$ 65.000.00 dólares.

El mercado tradicional viene afrontando una serie de cambios económicos, quiero decir que el circulante ya no es el mismo del año 2009, todos estos cambios incluido el ambiente político y social, han reducido el poder adquisitivo de las personas por ende de las empresas, lo que hoy por hoy nos manejamos un crédito de 45 a 60 dias y no podemos olvidamos que el giro este negocio es

comprar de contado a buen precio y dar crédito con todas estas adversidades económicas, los ejecutivos de COMAPRIM las hemos sabido superar y preparar el terreno para el año 2011 en el cual la meta es vender \$ 1.000.000 de dólares y lograr obtener una rentabilidad del 3% anual para sus accionistas.

Otro tema cabe mencionar que en el tema laboral se ha convertido en algo muy importante la contratación de 2 personas más y un contador a medio tiempo.

Atentamente



Fernando Alfaro

GERENTE GENERAL

COMAPRIM CIA. LTDA.

