

## **INFORME DE GERENCIA**

**DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2.011**

Para dar cumplimiento a las normas de la Superintendencia de Compañías y a los estatutos de nuestra empresa, presento ante ustedes este informe que comprende el periodo del primero de enero al 31 de diciembre del año 2.011.

Empezamos el año como siempre con una limpieza de toda la planta para prevenir el problema de las plagas y reparar daños usuales para la buena marcha de la maquinaria.

Tuvimos el 28 de enero el lanzamiento de la Biografía de nuestro querido padre que nos llenó de alegría y satisfacción al ver culminado un trabajo en el que habíamos pasado unos meses en su preparación.

En el mes de marzo incluí en nuestro personal al Ing. Patricio Robalino como Asesor de Ventas ya que las continuas alzas y bajas de precios ponían presión en el trabajo ya que no hemos contado todavía con un programa de Costos, trabajo en el que me ha ayudado bastante.

Por sugerencia del Ing. Robalino tratamos de moler cáscara de arroz para hacer un afrecho más barato pero desgraciadamente no tuvo acogida, la maquinaria tampoco se prestaba para este trabajo y terminamos inmediatamente con este intento que nos dejó una pérdida de aproximadamente unos \$6.500, a pesar de que el sobrante lo mezclamos con el afrecho en muy bajas proporciones.

El Ing. Robalino se ha ocupado también de ventas a clientes grandes habiéndose conseguido un incremento en ventas. Realizó una venta grande de harina a la fábrica Moceprosa, la misma que tuvo que ser con trigo por requerimiento de esa empresa para entregar su producto, si bien terminamos vendiendo toda la producción la cual generó una escasez de harina por unos días, con ella ganamos alrededor de unos \$20.000 lo que incrementó nuestra liquidez y deja claro algunos puntos negativos.

Tras la bonanza registrada en el 2010 debido principalmente a los precios estables del trigo, nuestra materia prima, en 2.011 hemos venido sufriendo las consecuencias de los fenómenos naturales de 2.010 y 2.011. Ello repercutió en los precios de la harina, los mismos que ha tenido altos y bajos, lo que incidió en las utilidades correspondientes.



A handwritten signature in dark ink, located at the bottom right of the page.

En el año 2.010 compramos un total de \$1.016.829,31 de trigo y en el año 2.011 \$1.468.808,40. Siendo la venta del 2011 mayor en número de quintales, se registra una utilidad menor a la del año anterior.

En el año 2.010 tuvimos precios de \$285 por tonelada hacia \$322, sólo en diciembre ya se registró un alza a \$379,50. En el año 2.011 el precio de la tonelada de trigo fluctuó entre \$429 y \$470, manteniéndose el precio alto la mayor parte del año, solo en diciembre bajó a \$386,90.

En el año 2.009 se compró un total de 2.334,12 Tm. de trigo, en el año 2.010 un total de 3.203 Tm. y en el año 2.011 se compró 3.430 Tm. Se ve por lo tanto que la compra de trigo se ha incrementado de año en año, a pesar de su costo, igualmente se han incrementado las ventas de la harina, aunque por sus cambios de precio no ha significado un aumento en las utilidades.

Hemos visto que el sator que teníamos estaba ya inservible por lo que cotizamos precios y pedimos uno a Turquía que ofrecía muy buena calidad y a un precio mucho menor, a \$15.000, el mismo que llegó a fines de año y fue instalado posteriormente. Su costo, con gastos de instalación y más, llega alrededor de unos \$20.000 y ya deja ver las mejoras que ha tenido en nuestro producto.

En cuanto al personal en este año hemos tenido que finiquitar a cuatro empleados: al chofer Luis Caiza que terminaba su segundo año de trabajo, a dos empleados que terminaban su contrato de un año, y a Flavio Silva, que llevaba 16 años laborando, a quien se le despidió con el Visto Bueno del Inspector de Trabajo por ineficacia y falta de responsabilidad. Pese a ello se le dio una bonificación de \$4.000 por sus años de servicio en la empresa.

En ventas teníamos tres ejecutivos, de los cuales uno se separó por trasladarse a otra ciudad, pero como mantenía una muy baja carpeta de ventas no ha sido reemplazado. El otro, Pablo Espinoza, mantiene elevadas sus ventas, el tercero, Ricardo Llangarí, ha venido paulatinamente bajando su rendimiento por lo que lo consideramos en observación para decidir si se reintegra a su antiguo trabajo como estibador o se coloca otro vendedor.

En cuanto a contabilidad se ha procurado estar al día a pesar de los continuos requerimientos tanto del SRI como de la Superintendencia de Cias. Se han ido aplicando las reformas conforme a las normas NIIF, para lo cual se ha enviado a la Contadora a tomar cursos de capacitación y además se cuenta con la ayuda del Licdo. Wenceslao Puente, Asesor de Auditorías de la ciudad de Quito, quien viene con cierto horario a prestar sus servicios en la empresa. Anteriormente contratamos a un señor cubano, Licdo Augusto Veitia, quien empezó a ayudarnos en la contabilidad y normas NIIF, pero no cumplió como



A handwritten signature in black ink, located at the bottom right of the page.

debía y luego no se presentó más; se ha pensado demandarle por su incumplimiento, a pesar de habersele cancelado un 75% del total que es \$2.000, trámite que aún no se ha empezado.

Por razones que son del conocimiento de los socios, el medio año he trabajado a medio tiempo; tomé los 15 días de vacaciones en el mes de agosto y el mes de septiembre me ausenté del país, por lo cual la socia Inés Brito fue nombrada Sub-Gerente para ayudarme en mis funciones.

Debo agradecer a todos los empleados por su ayuda a culminar un año bastante difícil, agradezco especialmente a Inés por su ayuda y colaboración en todo momento y a todos los socios por su confianza y apoyo en cumplir con una tarea bastante difícil considerando únicamente el deseo de servir que me ha animado en el trabajo.

Gracias,



Riobamba, marzo 27 de 2012.

