

BRITO VACA CIA. LTDA.
MOLINO EL FENIX

JUNTA UNIVERSAL ORDINARIA DE SOCIOS
06 / 08 / 2008

INFORME DE GERENCIA AÑO 2007

En general el año 2007, se trabajó para incrementar las ventas y mantener los gastos de ventas y los gastos administrativos, en el nivel que se logró situarlos el año pasado (2006).

CUADRO COMPARATIVO VENTAS 2006 VS. 2007

	VENTAS (SACOS)		INCREMENTO O DECREMENTO EN SACOS	INCREMENTO O DECREMENTO EN %
	2006	2007		
HARINA 50 Kg P	24.640	34.919	10.279	41,72%
HARINA 45 Kg P	10.039	5.034	-5.005	-49,86%
HARINA 10 Kg P	2.363	812	-1.551	-65,64%
HARINA 50 Kg E	329	32	-297	-90,27%
HARINA 45 Kg E	374	61	-313	-83,69%
HARINA 10 Kg E	1.032	217	-815	-78,97%
EQUIVALENTE 50 Kg.	35.020	39.742	4.723	13,49%
HARINA INTEGRAL	418	477	59	14,11%
HARINA DE SEGUNDA	200	197	-3	-1,50%
AFRECHILLO	2.871	4.201	1.330	46,33%
AFRECHO	6.274	4.355	-1.919	-30,59%
RÉSULTADOS EN DOLARES				
ALQUILER BASCULA (USD)	0	381	381	100,00%
TOTAL (USD)	797.238	1.132.802	335.564	42,09%

En este cuadro se puede observar el crecimiento de las ventas de harina específicamente, en un 13,49%.

Respecto a los números que se presentan para el afrecho y el afrechillo, sus variaciones se deben a dos situaciones, la primera porque a inicios de año se intervino en el proceso productivo y se niveló la producción de afrechillo y la de afrecho, esto porque el afrechillo se vende a un mejor precio; por consiguiente existe mas afrechillo disponible para la venta respecto al afrecho, que en otros años; y la segunda porque el subsidio que el gobierno nacional

for

aplicó a la harina, hacia finales del 2007, no incluyó estos subproductos, esta última observación afectó también a la venta de la harina de segunda.

Sobre los costos, el gasto de ventas pasó de USD 38 605,15 en el 2006 a USD 46 833,94 en el 2007, lo que representa un incremento de 21,32%; el gasto administrativo pasó de USD 88 885,56 en el 2006 a USD 79 211,60 en el 2007, lo que representa un decremento del 10,88%. Sumados los dos gastos, se tuvo una disminución del 1,13%.

MATERIA PRIMA

El aspecto más delicado para administrar y el más importante dentro de la empresa lo constituye la compra del trigo, durante el 2007 se registraron los siguientes precios; 275 USD / Tn (Enero) y 442 USD / Tn (Noviembre); es decir un incremento del 60,73%.

Esto sin duda, fue y seguirá siendo el principal aspecto a tomar en cuenta para garantizar la vida del Molino, pues debe entenderse que este considerable aumento redundó en la necesidad de incrementar el Capital de Trabajo mensual, si procesamos 200 Tn / mes, en aproximadamente USD 33 400, los mismos que se han ido financiando con el giro de la empresa.

Además la tendencia alcista del trigo se espera decaiga hacia fines de Agosto del 2008, luego de que el precio por Tn alcance un valor de USD 700.

PERSONAL

Durante el año 2007, se negoció la salida de 3 personas: El Ing. Eduardo Ricaurte, el Sr. Patricio Alulema y el Sr. Jorge Guamán, adicionalmente salieron de la empresa la Sra. Lupe Molina y la Srta. Elena Silva, a través de un trámite de desahucio solicitado por las mencionadas en la Inspectoría de Trabajo, y al cual la empresa se acogió.

Como he informado en reuniones anteriores se ha contratado el personal necesario para reemplazar estos puestos, de la siguiente forma:

En reemplazo del Ing. Ricaurte, quien tenía a cargo la Subgerencia de Planta, se contrató al Ing. Raúl Vaca Chávez como Asistente de Producción y Mantenimiento y a la Ing. Mariela Morales Moyón como Asistente de Control de Calidad y Asesoramiento Técnico Comercial; esto básicamente para diversificar las funciones y depositar las responsabilidades que el Ing. Ricaurte abarcaba.

En reemplazo del Sr. Patricio Alulema, se ha promovido al Sr. José Carrillo al puesto de encargado de Bodega de Producto Terminado y Responsable de Despachos.

En reemplazo de la Sra. Lupe Molina, se contrató al Sr. Cristian Moreno Gómez en el cargo de Agente de Ventas y Cobranzas; en reemplazo de la

Ja-J

Srita. Elena Silva se contrató a la Ing. Elizabeth Samaniego como Secretaria Cajera.

Finalmente, en reemplazo del Sr. Jorge Guamán se contrató al Sr. Luis Cali y al Sr. William Soria, en el puesto de Cosedor-Ensacador.

Estos reemplazos nos han permitido básicamente, tener una mayor holgura, en lo que respecta a sueldos y salarios, pues se han fijado los valores en relación al mercado laboral de la ciudad de Riobamba, y se han refrescado las cuentas pasivas por Jubilación Patronal y Desahucio

INSTALACIONES

En lo que respecta a las instalaciones, se hizo un adecentamiento general de las fachadas del edificio, se han arreglado problemas de humedad en la parte posterior del Silo y en el piso de ingreso al Taller. Además se han acondicionado las áreas de Contabilidad, Caja y Producción, con la compra de Mobiliario y Equipo de Computación.

MAQUINARIA Y EQUIPO

No se logró concretar el objetivo de tener un Plan de Mantenimiento para la Maquinaria, sin embargo se realizó el inventario de la misma, así como la codificación de los repuestos existentes en Bodega.

Se compró y se instaló un cernidor centrífugo, antes del ensacado, esto ha contribuido a disminuir los problemas que por la presencia de larvas y otros cuerpos extraños, se tenía con los clientes.

En el laboratorio de Control de Calidad, se compró una Balanza de Humedad digital, lo que nos permite cerrar el ciclo de control, respecto a los equipos que existían y conocer de mejor forma el proceso y el producto que se les entrega a los clientes.

PROCESO PRODUCTIVO

En el proceso productivo se han ajustado varias calibraciones del mismo, y se ha logrado producir al límite del peso hectolítrico del trigo, como referencia para conseguir la tasa máxima de extracción de harina. Esto a través del desarrollo e implementación de varios procedimientos, dentro de los cuales se piensa en diversificar la calidad de la harina para los diferentes usos como respuesta a las exigencias del mercado.

CONTABILIDAD

En el mes de Agosto, se logró efectuar el compromiso de compra del nuevo sistema contable con la empresa ANYSIS, cuyo representante legal es el Ing. Miguel Paredes. Este compromiso se finiquitará cuando la empresa contratada ajuste el módulo de costos a las necesidades del Molino.



A partir de ese mes se ha trabajado en la migración de datos desde el sistema anterior y al momento se ha presentado y auditado la Contabilidad del año 2007 que se elaboró en el nuevo sistema.

AUDITORIA INTERNA

Durante el 2007, se ejecutó la resolución de Junta y se contrató los servicios de la Lic. Myriam Santillán, la misma que se encargó de realizar la Auditoria al periodo comprendido entre los años 2001 y 2006. Ese informe se presentó para conocimiento de la Junta, en Febrero de 2008.

Además se ha trabajado conforme la resolución de la Junta, en coordinación de la Comisión de Seguimiento, con el propósito de evacuar las observaciones que se habían presentado por Auditoria Externa, los años anteriores y que se encontraban pendientes.

VEHICULOS

Se vendió el camión Kenworth en USD 13 500 y se lo reemplazó por un camión Hino Dutro que tiene una capacidad de carga de 110 qq, el mismo, sumado el furgón que se le instaló, le costó a la empresa alrededor de USD 33 500.

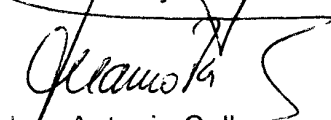
Se compró una moto para Cobranzas, y se firmó con el Sr. Pablo Espinoza un Contrato de Compra Venta con Reserva de Dominio, para un plazo de dos años, en los que se devengará el valor pagado por la misma aproximadamente USD 4 050.

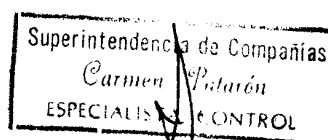
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA

Se contrato por seis meses, una cuña radial con Escuelas Radiofónicas Populares del Ecuador, por 206 USD mensuales.

Finalmente se han recibido varias solicitudes de donaciones, colaboraciones al barrio y auspicios, los cuales se han manejado con la prudencia que la situación económica de la empresa requiere.

Es todo cuanto informar en honor al verdad. Siempre dispuesto a cualquier aclaración y con el compromiso de mejorar día a día.


Ing. Antonio Collaguazo L.
GERENTE GENERAL



11 AGO. 2008