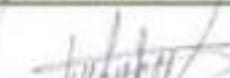


**INFORME DE GERENCIA: 2014**

| AREA             | ACTIVIDAD                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| TALENTO HUMANO   | SE INICIO CON LA DISMINUCION DE PERSONAL, EL 2013 CERRAMOS CON UNA NOMINA DE 41 PERSONAS, PARA DICIEMBRE DEL 2014 CONTAMOS CON 38 PERSONAS Y SI CONTINUA LA DISMINUCION DE LAS VENTAS LA TENDENCIA DE REDUCCION DE PERSONAL CONTINUARA.                                                                                                             |
|                  | SE JUBILO EL SR. CARRILLO EL QUE TENIA UNA ENFERMEDAD CATASTROFICA Y EL COSTO DE SU LIQUIDACION MAS LA JUBILACION PATRONAL FUE DE \$10.847,16 DOLARES QUE SE HAN CANCELADO.                                                                                                                                                                         |
|                  | EL SR. FREIRE RENUNCIO A SU CARGO EN OCTUBRE DEL 2013 POR LO QUE SE LE PAGO LA CANTIDAD DE \$8.000,00 DOLARES QUE SE TERMINO DE CANCELAR EN EL 2014.                                                                                                                                                                                                |
|                  | SE DOTO DE UNIFORMES, ZAPATOS DE SEGURIDAD, EQUIPOS DE SEGURIDAD POR AREAS DE ACUERDO A LO QUE LA LEY DETERMINA.                                                                                                                                                                                                                                    |
|                  | SE CONTRATO CON EL IESS EL SISTEMA DE MEDICINA PREVENTIVA PARA TODOS LOS EMPLEADOS DE LA CIA. EXCEPTO LOS ADMINISTRADORES, UN BENEFICIO MAS PARA EL PERSONAL OBLIGATORIO.                                                                                                                                                                           |
|                  | SE CAPACITO AL PERSONAL EN PRIMEROS AUXILIOS.                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| COMERCIALIZACION | SE INICIO CON EL PROGRAMA DE AUTOVENTA EN LAS ZONAS DONDE NUESTROS VENDEDORES NO LLEGAN, ESTE PROGRAMA AYUDA UN POCO A LAS VENTAS Y ES MAS PARA MANTENER EL NOMBRE DE DISAMA EN TODA LA CIUDAD.                                                                                                                                                     |
|                  | EN ESTE AÑO SALIERON SEIS VENDEDORES, POR JUBILACION, DESPIDO, RENUNCIA Y ABANDONO LO QUE INFLUYO SIGNIFICATIVAMENTE EN LA DISMINUCION DE LAS VENTAS SUMADO A LOS SALARIOS BAJOS, QUE SON LOS QUE ESTAMOS EN CAPACIDAD DE PAGAR DETERMINAN QUE LOS NUEVOS VENDEDORES NO SEAN MUY EFICIENTES.                                                        |
|                  | SE INCORPORO NUEVAS LINEAS DE PRODUCTOS COMO LA EMPRESA "CUENCANA" CON GRANOS ENFUNDADOS Y ALIÑOS, DROCARAS CON LINEA DE PARA EL ASEO PERSONAL Y UNICHEN CON PRODUCTOS DE ASEO, LAMENTABLEMNETE NINGUNA TUBO LA ROTACION ESPERADAD POR LO QUE SE DEVOLVIO.                                                                                          |
| COMPRAS PUBLICAS | DURANTE EL PRIMER SEMESTRE SE ATENDIO A LA ESFORST CON LO QUE SE CONSIGUIO UN BALANCE FAVORABLE PARA LA EMPRESA EN EL PRIMER SEMESTRE, PARA EL SEGUNDO SEMESTRE NO PUDIMOS GANAR EL CONCURSO, SIN ESTE CLIENTE (ESTADO) LA POSIBILIDAD DE MEJORAR LAS VENTAS SE DISMINUYO CONSIDERABLEMENTE A TAL PUNTO QUE AMENAZA LA SUPERVIVENCIA DE LA EMPRESA. |
| PRODUCTO         | NUESTRO FIDEO DEJO DE SER COMPETITIVO EN EL MERCADO REGIONAL POR EL PRECIO, SE PUEDE CONSEGUIR PRODUCTOS SIMILARES A PRECIO MAS BAJO, PESE A QUE EL MARGEN DE RENTABILIDAD YA ESTA AL MINIMO, SITUACION QUE NO SE PUEDE REVERTIR.                                                                                                                   |
|                  | LAS GALLETAS Y CAMELOS QUE ES NUESTRO PRINCIPAL PRODUCTO DE DISTRIBUCION SE REDUJO LAS VENTAS POR UN INCREMENTO EN EL PRECIO Y LA DISPOSICION GUBERNAMENTAL DE COLOCAR EL SEMAFORO EN TODOS LOS PRODUCTOS PROCESADOS LO QUE ESTA INFLUYENDO NEGATIVAMENTE EN LOS HABITOS DE LOS CONSUMIDORES EN PERJUICIO DE LAS VENTAS ACTUALES Y FUTURAS.         |

|             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|-------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| PRECIO      | NUESTROS PRECIOS SON MUY ALTOS POR LOS COSTOS DE PRODUCCION ESTOS NO SE PUEDEN REDUCIR POR QUE LA TECNOLOGIA QUE SE UTILIZA ES MUY ANTIGUA Y REQUIERE DE MUCHA MANO DE OBRA, EL PROCESO DE SECADO ES INEFICIENTE Y EXITEN MUCHO TIEMPO DESPERDICIAO POR LA BAJA ROTACION. Y EN DISTRIBUCION AL NO DISPONER DE EFECTIVO PARA COMPRAS AL CONTADO O COMPRAS POR VOLUMEN EL PRECIO DE COMPRA ES ELEVADO, LO QUE NOS DEJA CON MUY POCO MARGEN DE NEGOCIACION FRENTE A LOS PRODUCTORES QUE AHORA POR LA NUEVA TENDENCIA TAMBIEN HACEN COBERTURA. |
| PROCESOS    | DISAMA AL FINALIZAR EL AÑO CUENTA CON TODOS LOS PERMISOS NECESARIOS DE ACUERDO A LA NUEVA LEGISLACION PARA PODER FUNCIONAR Y CON LOS REQUISITOS DE LAS NUEVAS EXIGENCIAS SE ECUENTRA CUMPLIENDO PARCIALMENTE DE ACUERDO A LOS CRONOGRAMAS APROBADOS POR LAS AUTORIDADES DEL RAMO COMO SON LAS BUENAS PRACTICAS DE MANUFACTURA, PLAN DE MANEJO AMBIENTAL Y PLAN DE SEGURIDAD INDUSTRIAL.                                                                                                                                                    |
| TRANSPORTES | EN ENERO DEL ESTE AÑO EN LA CIUDAD DE MILAGRO EL CAMION TCBO187 MIENTRAS TRANSPORTABA MERCADERIA DE LOOR RIGAIL FUE CHOCADO POR ATRÁS SUFRIENDO GRAVES DAÑOS EN SU EXSTRUCTURA PERO SIN DESGRACIAS PERSONALES, POR LO QUE EL SEGURO SE ENCARGO DE LA REPARACION INTEGRAMENTE DEL VEHICULO Y REPUSO LA MERCADERIA.                                                                                                                                                                                                                          |
|             | NUESTRO PARQUE AUTOMOTRIZ ES OBSOLETO QUE REQUIERE MANTENIMIENTO CONSTANTE Y COSTOSO POR QUE NO SE RENOVO LA FLOTA EN FORMA OPORTUNA, LO QUE INCREMENTA SIGNIFICATIVAMENTE EL COSTO OPERATIVO DE LA EMPRESA.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|             | EL GASTO DE MANTENIMIENTO SE REDUJO A LOS AÑOS ANTERIORES DEBIDO A QUE TODAS LAS REPARACIONES ICIERON CON REPUESTOS ORIGINALES Y NO ALTERNATIVOS.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| BODEGA      | SE CONTRATO CON LA EMPRES TRULY PARA EL CONTROL DE PLAGAS EN TODA LA EMPRESA.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|             | SE COLOCO DETECTORES DE HUMO EN TODAS LAS AREAS DE LA EMPRESA.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|             | SE INSTALARON CAMARAS DE SEGURIDAD EN NUMERO DE 8 EN TODA LA EMPRESAS PARA GRABAR 24 HORAS 7 DIAS A LA SEMANA Y CON LA CAPACIDAD DE GUARDAR LA INFORMACION POR 30 DIAS.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| TRANSPORTES | NUESTRO PARQUE AUTOMOTRIZ ES OBSOLETO QUE REQUIERE MANTENIMIENTO CONSTANTE Y COSTOSO POR QUE NO SE RENOVO LA FLOTA EN FORMA OPORTUNA LO QUE INCREMENTA SIGNIFICATIVAMENTE EL COSTO OPERATIVO DE LA EMPRESA.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| FINANCIERO  | DENTRO DE PARTE FINANCIERA SE CUMPLIO CON LO REQUERIDO POR LA JUNTA EL PRESTAMO POR TEMPORADA DE \$40.000.00 DOLARES Y SE TRAMITO LA GARANTIA BANCARIA PARA PROESA.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| OBJETIVO    | EL OBJETIVO GENERAL SE HA CUMPLIDO A LA ESPERA DE LA DECISION DE CONTINUAR O LIQUIDAR LA EMPRESA.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |

  
 PATRICIO SORIA C.  
 GERENTE