

ALGAS DE LOS ANDES ALGANDES S.A.

Av. Vía Interoceánica S/N Intersección Hacienda Cuangulqui
Tel. 2784-193

INFORME ANUAL DEL GERENTE GENERAL DE ALGAS DE LOS ANDES ALGANDES S.A. CORRESPONDIENTE AL AÑO 2013 A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

Estimados socios:

De conformidad con lo dispuesto en las cláusulas pertinentes de los estatutos sociales de la Empresa, cumples poner en su conocimiento el informe correspondiente a las actividades administrativas realizadas en Algas S.A. durante el año 2013.

Durante el año 2011, nuestro producto "Spirulina Advance" se vendió a través de las cadenas de venta Fybeca, Sana Sana, Supexmaxi y Megamaxi. Lastimosamente nuestro distribuidor exclusivo no realizó las campañas comerciales que debía haber realizado para lograr un incremento sostenido de las ventas y estas ventas estuvieron muy por debajo de lo esperado. Para poder tomar decisiones acertadas en cuanto a la distribución se decidió esperar que las ventas cumplan un año y así obtener un panorama claro de la situación. A finales del año, aunque los resultados económicos del año fueron positivos y la empresa obtuvo utilidades, concluimos que el distribuidor escogido no era el adecuado y se decidió replantear el manejo de ventas para tratar de lograr mejores resultados.

Durante el año 2012, las operaciones de la empresa se redujeron considerablemente ya que se canceló el contrato con nuestro distribuidor y se firmó un nuevo contrato con otro distribuidor. Este proceso tomó más de 6 meses y las ventas cayeron en forma importante. A partir de septiembre las ventas se reiniciaron con un nuevo distribuidor pero los resultados fueron muy bajos hasta finales de diciembre. Se pudo observar que durante el año 2012 las ventas de spirulina en el país fueron muy bajas comparativamente con los años 2010 y 2011 y se puede deducir claramente que para sostener las ventas de un producto de este tipo se requiere de un esfuerzo considerable en mercadeo y publicidad.

Paralelamente se obtuvo un nuevo registro sanitario de nuestro producto con cambio de fabricante para poder obtener una certificación de Buenas Prácticas de Manufactura y el registro sanitario de otro producto (Ferrina).

Durante el año 2013, el trabajo realizado por el distribuidor escogido en el año 2012 no dio resultados ya que no realizó ningún esfuerzo publicitario y las ventas de Spirulina Advance fueron prácticamente nulas por lo que una vez más se dio por terminado el contrato y se volvió a firmar con otro distribuidor esperando que este último realice un trabajo satisfactorio. Por otra parte iniciamos con la producción y ventas de nuestro nuevo producto Ferrina para el mercado de exportación lo cual permitió mantener los costos de la empresa.

Las expectativas de la administración para el año 2014 son lograr una mejoría en las ventas de nuestro producto Spirulina Advance, aumentar la producción, la exportación e iniciar la venta en el mercado nacional de nuestro nuevo producto Ferrina, buscar desarrollar y registrar algunos productos adicionales para las ventas en el mercado interno.

CONSIDERACIONES FINALES

Al finalizar este informe quiero expresar mi agradecimiento a los señores socios de la compañía por la confianza que han depositado en mi representación y manifiesto que las metas propuestas para el próximo período con el relanzamiento de nuestro producto y el lanzamiento de uno nuevo y la creación y registro de mas productos permitirá lograr resultados positivos para los próximos años.

Atentamente,



Philippe Haldemann
GERENTE GENERAL

