CEREALES ANDINOS

INFORME DE GERENCIA

Quito, 8 de febrero del 2011

Señores accionistas
CEREALES ANDINOS. CERANDINA. CIA . LTDA
Presente.

De mi consideración.

Con un saludo cordial y atento, me permito poner en su conocimiento el informe de gerencia, al 31 de diciembre del 2010. Este informe consta de tres partes: 1) Aspectos Administrativos, Aspectos Económico - Financieros y Aspecto Productivo y comercial

1.- ASPECTOS ADMINISTRATIVOS:

Durante el año 2010 la empresa consolidó su relación con el Programa de Empresas Locales (PRODEL) y las alianzas estratégicas con los pequeños productores de quinua y amaranto, de los cantones Otavalo y Cotacachi, lo cual nos permitió un abastecimiento seguro de quinua a $60.00 el quintal, esto hizo posible alcanzar una mayor rentabilidad en los productos procesados y manejar precios más competitivos en el mercado nacional.

La administración de los recursos de USAID se realizaron con mucha prolijidad y transparencia, por lo cual nos hicimos merecedores de la confianza de PRODEL y fuimos ratificados para la segunda fase de este proyecto a ejecutarse durante el año 2010, con un presupuesto de $ 68360

Al mismo tiempo durante este año se llevó a cabo la implementación del sistema de certificación orgánica de los cultivos de quinua y amaranto en los dos cantones y de los procesos de producción de los productos elaborados con estas materias primas, a nivel de planta. La certificación orgánica permitirá a la empresa exportar sus productos directamente o vender a empresas exportadoras, asegurando una rentabilidad superior a la obtenida en el mercado nacional.

Debido a las pérdidas ocasionadas en el año 2009 y el primer trimestre del año 2010 por problemas de calidad de los productos, con un perjuicio económico para la empresa de $ 6694.26 En el año 2010 nuestros esfuerzos se centraron en asegurar la calidad de la granola en hojuelas que fabricamos para el Programa de Provisión de Alimentos del Estado. Con tal propósito se realizó una importante inversión para mejorar la infraestructura de la planta, se contrató los servicios profesionales del Doctor Geovanny Villacis, especializado en Bioquímica de Alimentos, quien asumió la jefatura del Departamento de Control de calidad desde abril del 2010; se implementó un laboratorio de control de calidad con todos los equipos necesarios para realizar análisis microbiológicos de materias primas y producto terminado y se capacitó al personal de

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
10 FEB. 2011
OPERADOR 7

Pasaje A N45-123 y Zamora
Telefax.: (02) 2441-908 • 2409-135
E-mail.: info@cerealesandinos.com
www.cerealesandinos.com
QUITO - ECUADOR

producción en la aplicación de normas de higiene e inocuidad en la manipulación de alimentos, a través de cursos de BPM a nivel interno y en el SECAP.

A raíz de estos cambios, la empresa ha cumplido en forma exitosa 6 contratos con el Estado, habiendo fabricado 195.904.40 Kg de granola y 15.000 Kg de quinua en grano por un monto acumulado de $ 518.345.83

Otro logro importante de este año es la compra de 2174.45 m2 de terreno para la construcción de la nueva planta de la compañía, en el sector de Llano Grande, Parroquia Calderón, con una inversión de $ 97.850.25

2.- ASPECTOS ECONOMICO - FINANCIEROS.

Según el estado de situación financiera cortado al 31 de diciembre del 2010 la empresa cuenta con un total de activos de $ 268.464,14 que corresponde a bancos, anticipo proveedores, maquinaria y equipo, vehículos, equipos de cómputo y muebles y enseres y un patrimonio de $ 75.252,97

Los pasivos de la empresa al 31 de diciembre del 2010 ascienden a $ 162.221,60 que corresponde a cuentas por pagar a proveedores, instituciones públicas, obligaciones laborales y acreedores varios.

Durante el año 2010 se han generado utilidades por $ 30.989,57 debido principalmente a los contratos con el Estado ya que las ventas y consecuentemente la producción de productos procesados aun se mantienen en niveles muy bajos.

El crecimiento de la compañía en el año 2010 con respecto al año 2009 en relación a las ventas es del 211.76% y en relación a la utilidad es del 375.57%

3.- ASPECTO PRODUCTIVO Y COMERCIAL

Las ventas totales del período enero - diciembre del 2010 ascienden a $ 548.591,12 de los cuales el 94.49 % corresponden a los programas sociales.

Los productos que se venden a través de los diferentes canales, aun no tienen un buen posicionamiento en el mercado por lo que su rotación es baja. Para superar este problema cambiamos el nombre comercial de la Quinua Flakes, por Quinua Fácil con lo que logramos incrementar las ventas de este producto en un 56%. Al mismo tiempo estamos haciendo gestiones en Corporación la Favorita para acceder a las perchas de las Super despensas AKI, que han experimentado un enorme crecimiento en el País.

De igual manera iniciamos el proceso de investigación y desarrollo de nuevos productos. Al momento contamos con la formulación y diseño de empaques de dos nuevos productos: Quinola Premium y Vulcano (barra energética). Hemos emprendido también con la ejecución del plan de marketing realizado en el 2009. Durante el mes de Agosto salió una publicidad de la empresa en la revista MAXI SUPERMAXI, sección producto nuevo y otra, relacionada con la política de responsabilidad social, en la revista del Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social, en septiembre del 2010

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
10 FEB. 2011
OPERADOR 7
QUITO

Sin embargo, vemos indispensable fortalecen nuestra participación en el mercado creando una fuerza de ventas que permita una alta rotación de los productos. Al mismo tiempo debemos poner a funcionar las nuevas líneas de producción para diversificar la cartera de productos y ofrecer mayores opciones al mercado.

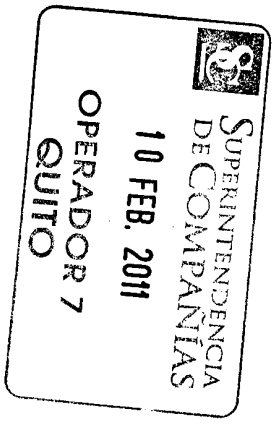
Este objetivo se vio truncado por el incumplimiento en la entrega de la maquinaria por parte del señor Ruben Montalvo, a quien se le entrego $10.000 en calidad de anticipo en base de una promesa de compraventa.

Esta fue la peor negociación que la empresa ha realizado, ya que la Junta de Accionistas confió ciegamente en una persona desconocida, sin exigir referencias de cumplimiento y responsabilidad con otras empresas.

La tardanza en la entrega de la maquinaria ha retrasado el proceso de desarrollo de nuevos productos y a frenado el crecimiento de la empresa por lo que seguimos manteniendo una total dependencia de los contratos con el Estado.

Para finalizar, me permito agradecer a los señores accionistas de la Compañía por la confianza depositada en mi gestión y por el apoyo que he recibido durante el presente período, lo que ha permitido el cumplimiento de algunas metas importantes para el desarrollo de la empresa.

Con estos antecedentes pongo a consideración de la Junta General de Accionistas, el presente informe, en espera de sus valiosos comentarios.

Atentamente,

Lcdo. Guillermo Tapia A.
GERENTE