

INFORME DE GERENCIA DICIEMBRE 2014

Quito, 6 de marzo del 2015

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 2014.

Durante el año 2014 la empresa canalizó sus esfuerzos y recursos para cumplir 7 objetivos fundamentales, relacionados con aspectos administrativos, económico- financieros ; productivos y comerciales

1.- OBJETIVOS:

- 1) Mantener y cumplir la normativa de la certificación de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) de los procesos de producción;
- 2) Participar en todas las ferias inclusivas de granola en hojuelas convocadas por el Ministerio de Educación y Cumplir exitosamente con los contratos del Estado
- 3) Mejorar las ventas de los productos elaborados con el fin de disminuir la dependencia de las ventas al Estado.
- 4) Obtener una nueva línea de financiamiento por parte de la CFN para compra de activos productivos, construcción del nuevo galpón; reestructuración del crédito produbanco.
- 5) Participar activamente en el Consorcio de Exportadores de Quinoa y promocionar los productos elaborados, a nivel internacional.
- 6) Exportar al mercado internacional quinoa en grano desaponificada y productos con valor agregado.
- 7) Cumplir con la normativa de Facturación Electrónica expedida por el Servicio de Rentas Internas. Resolución NAC-DGERCGC 1200105 del 9 de marzo del 2012

1.1.- CERTIFICACION BPM

El 10 de enero del 2013 el Ministerio de Salud, concedió a la empresa el CERTIFICADO DE OPERACIÓN SOBRE LA BASE DE UTILIZACION DE BUENAS PRACTICAS DE MANUFACTURA DE ALIMENTOS, con vigencia hasta el 10 de enero del 2016.

Para obtener esta importante certificación se generaron 34 Procedimientos y Registros relacionados con recepción de materias primas, control de plagas, control de agua, bodega, mantenimiento de máquinas, producción, limpieza y desinfección, compras, higiene de personal, calibración de equipos, manejo de alérgenos, control de calidad, entre otros.

La certificación BPM concedida a la empresa también implica una gran responsabilidad ya que debemos cumplir al pie de la letra con la normativa, los procedimientos y registros que forman parte del Manual de Buenas Prácticas de Manufactura, cuya responsabilidad recae tanto en el personal directivo, como de los empleados operativos que trabajan en las diferentes áreas. Con tal propósito se procedió a contratar los servicios profesionales de la Doctora Olivia Puebla, especializada en Bioquímica de Alimentos, quien se encuentra a cargo del Departamento de Aseguramiento de calidad de la empresa y nos ha brindado su apoyo profesional y su experiencia.

1.2.-CONTRATOS CON EL ESTADO.

En el año 2014 la empresa participó en todas las ferias inclusivas convocadas por el Ministerio de Educación. Suscribimos 4 contratos de fabricación de granola en hojuelas para el desayuno escolar. Fabricamos 184320 Kg de producto, por un monto total de \$ 461057.17, en forma exitosa, es decir, sin ningún tipo de incumplimiento en calidad y plazos de entrega. Esto representa el 55.66% de las ventas totales. El 44.34% restante corresponde a ventas a Corporación la Favorita, Mi Comisariato, Camari, diversas industrias y dos exportaciones de quinua en grano, realizadas a Canadá y España.

1.3.- VENTAS DE PRODUCTOS CON MARCA PROPIA

El porcentaje de ventas al Estado en el año 2013 fue del 64.62% del total de ventas. Esta enorme dependencia de los contratos con el Estado se logró disminuir en el año 2014, bajando el porcentaje al 55.66%.

Esto refleja además un incremento de las ventas de productos con valor agregado a los autoservicios y al mercado internacional en un porcentaje del 44.34%. (ANEXO 1).

Dentro de este contexto, en el mes de diciembre del 2014, se logró ingresar a las perchas de Tiendas Industriales Asociadas (Tia) con Quinua Fácil de 400 g y a las perchas de Coral Hipermercados con puntos de venta ubicados en Cuenca, Guayaquil, Quito y Milagro, con los productos: Quinola y Quinua Fácil.

1.4).- FINANCIAMIENTO CFN.

Luego de la obtención del Registro Sanitario de los productos extruidos: Quinoa Snacks y Copitos, surgió la necesidad de adquirir una nueva línea de producción de Cereales extruidos; ampliar la capacidad productiva y de bodega, con la construcción de un nuevo galpón en la parte posterior del terreno y reestructurar el préstamo Produbanco en mejores condiciones de interés y plazo.

Con tal propósito, se procedió a contratar a la empresa SINERGIA, especializada en Asesoría Integral de Negocios para que elabore una propuesta Técnica – Financiera con el fin de obtener una línea de crédito en la Corporación Financiera Nacional. Esta propuesta fue entregada a la CFN y se encuentra en estudio en el buró de crédito.

1.5.- CONSORCIO DE EXPORTADORES DE QUINUA – PROMOCION INTERNACIONAL.

Por iniciativa de Pro Ecuador, organismo adscrito al Ministerio de Relaciones Exteriores, se conformó el Consorcio Ecuatoriano de Exportadores de Quinoa, cuyo lanzamiento oficial se realizó el 12 de marzo del 2013 con la participación de 5 empresas productoras y exportadoras de este grano andino y de productos con valor agregado que tienen como principal ingrediente la quinua. El objetivo del Consorcio es aunar esfuerzos para promocionar la quinua ecuatoriana en el mercado internacional; aumentar sus volúmenes de producción y mejorar los procesos de desaponificación y clasificación, con el fin de cumplir con estándares internacionales de calidad. En este marco, Cereales Andinos ha tenido una activa participación, tanto en la Macro Rueda de Negocios realizada en la ciudad de Guayaquil el 14 y 15 de mayo ; en la Feria SIAL de Francia realizada del 19 al 23 de octubre y en la feria World Food de Moscú desarrollada del 15 al 18 de septiembre del 2014. En estas 2 ferias internacionales se dio a conocer las bondades nutricionales de la quinua y se promocionó los productos elaborados a base de este grano andino.

1.6.- EXPORTACIONES.

Uno de los principales objetivos de la empresa durante el año 2014 fue internacionalizar sus productos y realizar sus primeras exportaciones.

El primer paso fue la obtención de la licencia de Exportadores en Agrocalidad lo que nos ha permitido ofertar nuestros productos al mercado internacional y concretar la venta de 20 TM de quinua en grano a la empresa CIE 2 AMERIKS INC de Canadá por un valor de 88.000 dólares y 10 TM de quinua en grano a la empresa DUQUE DE AYUSO de España por un valor de 45.000 dolares . La relación con estas empresas se mantienen en los mejores términos y seguimos trabajando en futuros proyectos de exportación de quinua en grano, harina de quinua y productos con valor agregado. La participación de las exportaciones del año del 2014 fue del 16.45%

1.7.- ESTADOS FINANCIEROS.

Según el estado de situación financiera cortado al 31 de diciembre del 2014 la empresa cuenta con un total de activos de \$763.529.97 que corresponde a bancos, anticipo proveedores, maquinaria y equipo, equipos de cómputo, bienes inmuebles, muebles y enseres y un patrimonio de \$ 260.571.55

Los pasivos de la empresa al 31 de diciembre del 2014 ascienden a \$ 464552.74 que corresponde a cuentas por pagar a proveedores, instituciones públicas, obligaciones laborales, préstamos y acreedores varios.

Según el estado de Resultados del año 2014 se genera una utilidad de \$58.405.23 lo que refleja una recuperación financiera de la empresa, en relación al año anterior.

Durante los años 2012 y 2013 la empresa logro un importante apalancamiento financiero por parte de PRODUBANCO. Se obtuvieron tres créditos que se detallan en el siguiente cuadro:

MONTO DE CREDITO	MONTO PAGADO	%
160.000	46.318.64	28.94
45.000	34.518.83	76.71
25.000	8739.80	34.95

Durante el año 2014 se canceló en su totalidad los 2 últimos préstamos a Produbanco por un monto de \$ 70.000 dólares.

1.8.- PRODUCCION Y COMERCIALIZACION

Las ventas totales del período enero - diciembre del 2014 ascienden a \$ 828.330.44 de los cuales el 55.66 % corresponden a los programas

sociales; el 16.05% a exportaciones de quinua en grano y el 28.28 % a las cadenas de supermercados.

El nivel de ventas totales y por producto reflejan un crecimiento del 30.35% en relación al año 2013 y una disminución de la dependencia de los contratos con el Estado.

De los productos que se venden a través de los diferentes canales, la Quinola (granola con quinua) ha logrado un mejor posicionamiento en relación al resto de productos. Su participación es del 18.06% del total de ventas. Esto se debe al cambio de la formulación incorporando piña y al cambio del empaque por una funda metalizada tipo Doy Pack con cierre zipper.

Las ventas de Quinua Fácil aún siguen siendo bajas, representan apenas el 2.98% de las ventas totales. Esta situación se debe a la falta de una campaña de Marketing adecuada que comunique al consumidor las bondades nutricionales del producto y sus aplicaciones en la preparación de diversos alimentos. Se hace necesario evaluar la permanencia o el cambio de este producto por una sopa instantánea, de diversos sabores, agregando especias.

Con el fin de mejorar las ventas de este producto se gestionó la codificación en Almacenes TIA, cuyo primer pedido se realizó el 17 de diciembre del 2014 y en Coral Hipermercados, con un primer pedido el 16 de diciembre del 2014.

La Quinoa Snacks fue presentada oficialmente durante el acto de lanzamiento del Consorcio de Exportadores de Quinua, del que Cereales Andinos es integrante fundador. Durante el año 2014 se trabajó en el diseño de empaques y en la obtención del Registro Sanitario, por lo que en este período no se cuenta aun con registro de ventas de este producto.

1.9.- FACTURACION ELECTRONICA.

Con el propósito de cumplir con la normativa de Facturación Electrónica expedida por el Servicio de Rentas Internas. Resolución NAC-DGERCGC 12-00105 del 9 de marzo del 2012 se procedió a comprar el nuevo sistema contable ELIXIR que incluye el módulo de facturación electrónica a la LATINUM, con fecha 28 de noviembre del 2014.

El sueño de contar con una planta propia se ha cumplido, pero tenemos el reto de mejorar nuestra capacidad productiva e implementar nuevas líneas

de productos que aseguren el flujo financiero a la empresa y nos permita seguir creciendo y posicionándonos en el mercado nacional e internacional

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 por parte del equipo de trabajo del grupo Mosflor, 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.



Lcdo Guillermo Tapia A.

GERENTE
