

J59731

**Abril, 29 de 2009**

**INFORME DE ACTIVIDADES DE CIVISESA**

**PERÍODO 2008**

**P. Villacis.**

**ANTECEDENTES**

Los desafíos que se presentaban para el año 2008 con un mercado en crecimiento en la venta de productos Cárnicos la afirmación del Proyecto CiviSESA y en consecuencia a la información recibida por los ejecutivos del SM eran muy grande se ofrecía , como estaba escrito en el proyecto original , llegar al 100% de las tiendas y teníamos que continuar con los conceptos de la empresa de mantener los procesos de calidad y llegar a determinar las etapas que estaban previstas sobre las funciones de acopio, faena miento , centralización del proceso de deshuese y distribución a todos los locales.

En el primer trimestre hubo la reunión con el Directorio y la Sra. Pastrano indicó que requería que se ajuste los temas de peso y coloración a lo cual se le demostró que teníamos un promedio de 205 Kg a la canal y había excepciones de menos 170 Kg en ese compromiso lo comentó además el Sr Fausto Asimbaña quien manifestó el tema de la coloración de la carne y que se trabaje con los recepcionistas del producto para evitar las devoluciones.

Y se trató el tema de almacenamiento de reses en el local de Tumbaco tema que se comprometió al gerente de operaciones y al poco tiempo se produjo la salida de la empresa

Estos hechos provocaron consecuencias inmediatas que tuviéramos reuniones continuas y hasta se hizo un curso de capacitación con todo el personal del Dto. de Carnes del SM

**Aprovisionamiento del ganado:**

Durante el primer trimestre hubo escases de ganado por las festividades de inicio de año y muchos ganaderos retuvieron la venta del ganado para aprovechar la subida de precios en el mes de Marzo acorde a la tradición.

Sin embargo los resultados del 1er semestre fueron positivos en \$ 6.500 y se mantuvo una provisión de 190 cabezas semanales.



JS9731

Esto se debió a los ajustes de precio que se logró con SM al iniciar el año subió de 2,29 de Diciembre a 2,42 enero y la constante búsqueda de reducir gastos un ejemplo fue el faenamiento utilizando al Camal del norte

Se hizo alianzas con algunos ganaderos que se comprometieron a entregas de hasta 100 Cbz semanales ( Belki y Winter García ) y se dio cupos a Introdutores ganaderos para que nos provean los desfases de los pedidos no cubiertos por los ganaderos , en general contamos con un portafolio de unos 25 ganaderos que nos abastecían esporádicamente.

La escases de ganado se hizo más evidente cada día y las condiciones impuestas por Agropesa han determinado para el mercado en general y para CiviSESA en particular una disminución del número de ganaderos oferentes y un aumento en el precio de compra del ganado.

Iniciamos planteamientos con los Bcos. Pichincha y Bolivarianos para financiamientos con ganaderos temas que están pendientes pero no se cristalizaron

**Agropesa**, El comprador número uno de ganado, compañía que faena cinco veces más que nuestra empresa y que, para solventar los problemas de escases de ganado ofrece mejores condiciones de negociación.

- Pagos al contado y/o anticipadamente
- Financiamientos con Banco propio

**Los objetivos de corto plazo que se fijaron fueron:**

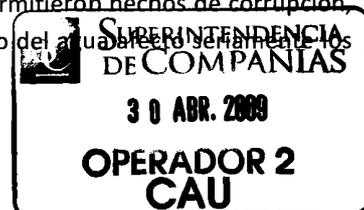
- 1.- Asegurar la provisión de ganado en épocas como las mencionadas de escases
- 2.-Buscar la reducción de costos de compra de ganado al tiempo de del mismo.

Para lo cual se hicieron las siguientes acciones:

- Comprar de contado y/ o anticipadamente el ganado a los proveedores, para lo cual se cristalizó créditos que no se enfocaron al objetivo.
- Alternativas con el camal del norte
- reducción de personal en la operación y nuevos proyectos

**Camal Metropolitano:** La relación con el camal durante el año 2008 pasaron de buenas a regulares, la influencia de los introductores desplazados en acuerdos con personas cercanas al directorio del SM , la doble función del Veterinario Responsable con el SM y ser operativo del Camal y una administración poco profesional en el que permitieron hechos de corrupción, tanto en el área del pesaje como en las zonas de limpieza y uso del área de faena.

2



159731

procesos de calidad que nos habíamos comprometido , Continuó en general una fuerte resistencia por los introductores habituales que presionan al personal de dirección para que se nos asigne horarios a final de jornada pudiendo afectar a las entregas y complicarnos con los horarios de entrega a nuestro Cliente.

Esto nos obligó a utilizar en parte al Camal del Norte haciendo uso de una razón social diferente a CiviSESA , esto nos ayudaba en un menor precio en el faenamiento y un mejor horario de entrega pero siempre existía observaciones y rechazos que para un segundo semestre fue determinante.

**El Cliente :**

A inicios del 2008 y secuencialmente argumentó condiciones de calidad en base al color de la carne, a lo que se le dio todos los argumentos técnicos. El factor merma que no estaba considerada en el contrato lo definió unilateralmente disminuirlo desde el mes de junio del 2008 , en septiembre determinaron comprar en forma directa los productos de las víscera tema que nos restó liquidez , consecuentemente a estas acciones se fue debilitando el proyecto.

**La organización:**

El primer semestre pudimos mantener la organización similar al final del año 2007 pero la Cía. buscaba un desarrollo estratégico de crecimiento para lo cual se incorporó el presidente de la Cía. para fortalecer esa visión y se presionó a SM para completar el proyecto que nos debilitaba a CiviSESA el no establecer el 100%.

**Puntos críticos:**

Dependencia de un solo cliente que no está comprometido con el proceso, en el mes de septiembre durante una semana el SM suspendió la provisión por parte de CV esto nos dejó fuera de base y nos tocó renegociar perdiendo dos locales de los cinco que teníamos, los siguientes meses fueron complicados y la pérdida del ejercicio fue de \$ 13.729, 77

**Situación Financiera de CiviSESA.**

CUENTAS	VALORES
ACTIVO	\$ 330.347,50
PASIVO	\$ 414.486,74
PATRIMONIO	- \$ 84.139,24
INGRESOS (VENTAS)	\$ 5.576.421,00
COSTOS Y GASTOS	- \$ 5.590.150,77
RESULTADO DEL EJERCICIO	- \$ 13.729,77



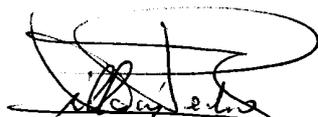
159731

<b>Ingresos (ventas):</b>	
Por venta de carnes	\$ 4.021.898,32
Por venta de vísceras	\$ 569.772,11
Por otras ventas	\$ 984.750,57
<b>Costos por compra de inventarios</b>	
Por compra de ganado	\$ -4.557.914,68
Por compra de vísceras	\$ -502.049,18
<b>Costos y Gastos por departamento</b>	
Dep. Operativo	\$ -288.624.42
Dep. Técnico	\$ - 44,108.01
Dep. Administrativo	\$ -197,454.48
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>\$ -13,729.77</b>

Los activos fijos y diferidos de la empresa se resumen de la siguiente manera:

Muebles y Enseres	US \$	2,190.66
Maquinaria y Equipo	US \$	1,703.49
Equipos de Computación y Software	US \$	8,982.74
Vehículos. Equipo de Transporte	US \$	50,121.12
Activos Diferidos	US \$	435.05
Marcas, Patentes	US \$	1,120.00
(-) Depreciaciones y Amortizaciones	US \$	- 30,035.40
<b>TOTAL NETO ACTIVOS</b>	<b>US \$</b>	<b>33,684.85</b>

Atentamente,



**Pedro Villacis P.**  
**Gerente General**  
**CiviSESA S.A.**

