

Resumen de Actividades

El año 2011 se puede denominar de equilibrio para la empresa COBOLYBA S.A. En términos generales:

- Producción con la instalación de la cámara de secado y el deshumidificador permite producir 80 Kg por turno de trabajo. Esto significa reducir el cuello de botella de manufactura.
- Ventas logra incrementar puntos de distribución que permiten el aumento del 300% en Botanas de 40 g, 400% en la presentación de 350 g y 52% en 1 Kg. Todos estos datos son relacionados al 2010.
- Se ha podido invertir en publicidad de forma muy limitada, esto principalmente por la falta de recursos para el efecto. Se compraron exhibidores y en diciembre se promocionó en la gasolinera de la Plaza de Toros Quito durante la feria.
- Financieramente se llegó a tener una utilidad neta de 1.744,88 USD durante el ejercicio en análisis.

La demanda del producto ha ido incrementándose debido a dos factores principalmente:

1. El trabajo de siembra que ha realizado Ventas durante el año 2010 y el incremento de puntos de distribución.
2. El mercado ya comienza a identificar a Botanas como un producto que lo identifica y prefiere.

En el mes de Octubre, Javier Lasso viajó a México con el objetivo de evaluar proveedores de maquinaria para el proyecto de ampliación de la planta que se ejecutará el año 2012. Como resultado de esta visita técnica se mejoró el proceso de manufactura en la preparación de la materia prima base y se lograron contactos con dos empresas líderes en México en la fabricación de equipos para la industria de la tortilla. Se obtuvieron sendas cotizaciones que facilitarán la preparación del proyecto de inversión.

El precio de la harina de maíz, materia prima que representa el 50% de los costos de fabricación de tostadas de maíz, se incrementó a nivel mundial en al menos 80% del valor del año 2010.

En nuestro caso el proveedor hizo un ajuste de 0,76 a 1,08 USD/Kg (42%) precio FOB, variación que nos podía causar pérdidas financieras si conservásemos el precio de venta al público. Para no afectar al consumidor y a nuestros intereses, la premisa fue conservar el PVP.

INFORME GERENCIAL AÑO 2011
COMERCIALIZACION DE BOTANAS COBOLYBA S.A.

Fecha: 8 de marzo de 2012

En el mes de julio se realizó un viaje a Pasto - Colombia para buscar nuevos proveedores de harina, lográndose contactar a una Harinera que vende el insumo en mención a un precio más conveniente.

La Planta Industrial ha sido evaluada por Ministerio de Salud, Ministerio de Ambiente, Bomberos y otros entes de control. En junio se compró una estación de trabajo para implementar la oficina administrativa y mejorar la infraestructura. Todos los permisos necesarios para la operación LEGAL de nuestra empresa han sido gestionados y obtenidos, lo cual garantiza la seriedad de COBOLYBA y la responsabilidad ante nuestros clientes y consumidores.

Agradezco la confianza depositada en la dirección de la Empresa.

Atenitamente,

Gerente General

COBOLYBA S.A.

Distribución:

Accionistas de la Empresa:

Fabián Paúl Lasso Herrera,
Teresa de Jesús Bravo López,
Yohaina Younes Cárdenas,
Fabián Javier Lasso Plaza

