



Urququí, 26 de abril de 2016

INFORME DEL GERENTE GENERAL DE URKUAGRO UASAK S.A. AL 31 DE DICIEMBRE DE 2015

Señores Accionistas:

El presente tiene por objeto informarles a ustedes las labores desarrolladas por esta Gerencia durante el Ejercicio Económico del 2015.

1.- CONSIDERACIONES GENERALES

a).- Mi representada inicio sus actividades económicas en el mes de Octubre de 2013, siendo su principal actividad la crianza de cuyes en unidades de actividad mixta.

b).- Considero muy importante realizar algunas reflexiones sobre la situación económica de nuestro país en el ejercicio económico 2015:

Según analistas económicos, la economía ecuatoriana iba a crecer en un 3.5% sin embargo la realidad fue que solo creció el 0.4% esto debido a la caída del precio del petróleo y la apreciación del dólar que afectaron seriamente la balanza comercial y la financiación de la inversión pública y la competitividad de la exportaciones ecuatorianas. Esta desaceleración de la economía del país se reflejó en el consumo de todos los bienes y servicios incluido el consumo de cuy en el país. Los meses más críticos fueron septiembre, octubre y noviembre.

Para el 2016 según el Banco Central del Ecuador estima que la economía crecerá, en el mejor de los casos, a una tasa similar al 0.4% , aunque es más probable que el ritmo sea algo menor por los el impacto de la caída del precio del petróleo y la apreciación del dólar.

2.- SITUACIÓN ECONOMICA - FINANCIERA

Durante el ejercicio económico 2015, mi representada se enfocó en desarrollar la comercialización y también en incrementar la producción.

En Enero de 2015 el inventario de animales en granja fue 6.315 animales en granja y 1.003 Madres en producción. En diciembre de 2015 el inventario de animales en granja fue de 14.972 y de estas 4.075 madres en producción. Esto representa un incremento del inventario del 137% y un 306% de incremento de madres en producción.

Via Urququí- Imantag Km. 2.5
T: 06-304-8312 C:099-735-0436
E: info@cuyeraandina.com
Cuyera Andina



Nuestro principal mercado de venta de cuyes son los asaderos de Chaltura. Ellos demandan cuy de 1.200 g y durante el 2015 se realizaron las actividades pertinentes para lograr adquirir clientes. Como resultado de esta gestión se logró adquirir a tres de los principales asaderos que en promedio representan el 80% de nuestras ventas.

Durante 2015 se vendieron 17.783 cuyes comparados con los 91 que se vendieron durante el 2014. Como se mencionaba anteriormente el 80% de estas ventas fueron a los asaderos de Chaltura, el restante 20% fueron ventas al detal y a clientes de la zona. Adicionalmente, comenzamos a promocionar nuestro balanceado a otros criaderos de cuyes y logramos la venta de 98 sacos de balanceado.

De acuerdo a la planeación se ejecutaron los planes de siembra de los distintos forrajes para la alimentación de cuyes y se ha cumplido con la extensión y la variedad de pastos necesarios para la crianza de los cuyes. Se realizaron inversiones importantes en fertilización de suelos ya que el estado inicial era muy pobre y se debe continuar con el plan de fertilización química y orgánica durante los próximos años para elevar la productividad de los cultivos.

Durante el ejercicio económico se realizaron una serie de actividades e inversiones para mantener y mejorar el estado actual de la propiedad. Se ejecutaron varias obras de mejoramiento de la infraestructura, adecuación de sequias y reservorios.

Una vez la marca comercial Cuyera Andina fue registrada se procedió a configurar la página web de la empresa así como la presencia en las redes sociales lo cual ha incrementado el posicionamiento de marca de una forma efectiva y se continuaran con estos esfuerzos. Adicionalmente, se elaboró toda la papelería de la empresa así como material promocional para mejor el posicionamiento de la marca en nuestro mercado objetivo.

Para el período terminado al 31 de Diciembre del 2015, el resultado de sus operaciones presenta una pérdida del ejercicio de **US \$ 123.146,30** dólares. Esta pérdida obedece a que todavía no hemos llegado a la capacidad de producción objetivo que nos va a permitir absorber todos los costos fijos.

Cabe señalar además que la compañía se encuentra al día con todas sus obligaciones fiscales, municipales y sociales.

3.- RECOMENDACIONES DE LA GERENCIA

Durante el ejercicio económico 2016 se deberá ejecutar la estrategia promocional y de marketing para obtener más clientes y en distintos mercados para diversificar geográficamente.

Via Urcuqui- Imantag Km. 2.5
T: 06-304-8312 C:099-735-0436
E: info@cuyeraandina.com
Café Urcuqui Imantag

Dada el entorno de recesión, es necesario revisar los procesos productivos y capacidad del personal para incrementar la eficiencia y reducir costos innecesarios. De la misma forma se debe continuar la búsqueda de mecanizar algunas actividades que se realizan a mano para reducir los costos de personal.

4.- CONCLUSIONES

Para concluir, mi representada ha desarrollado sus actividades apegándose estrictamente a todas las normas legales y reglamentarias vigentes

Atentamente,



Enrique Chiriboga Gonzalez
REPRESENTANTE LEGAL
URKUAGRO UASAK S.A.