

## **Informe de Gerencia de la Compañía Industria Alimenticia Mikhuna S.A. al Ejercicio Contable 2018**

Quito, 29 de Marzo del 2019

Señores Socios,

Tengo el agrado de dirigirme a ustedes señoras y señores representantes, directivos y socios para poner a vuestra consideración una síntesis de las actividades desarrolladas por la gerencia en el periodo de enero a diciembre del año 2018.

Nuestra gestión del año anterior terminó ampliando mercado a nivel nacional lo cuál tuvo una muy buena acogida por parte de los consumidores que se veían cada vez bajo una mayor necesidad insatisfecha de poder encontrar productos como los nuestros en el mercado.

Sin embargo el año 2018 tuvo un giro inesperado en el tema de la producción ya que al tercerizar la producción nosotros no tenemos un control directo sobre la misma. Las dos empresas con las que nos dedicábamos a producir nuestra línea Kinuwa incumplieron en varios modos con nuestra compañía motivo por el cuál tuvimos que transferir la producción a otra empresa.

No obstante este camino fué largo y nos tomó cerca de un año (marzo 2019) terminar de establecer el nuevo maquilador y sacar la primera producción de productos Kinuwa de esta nueva planta. Todo este tiempo casi fuera del mercado nos perjudicó en varios aspectos, uno de los más importantes es la pérdida de clientes y puntos de venta.

La estrategia tomada para afrontar este problema fue la de aumentar nuestra diversidad en productos (y maquilas) y así no volver a encontrarnos con este problema por delante. Por ende el año 2018 sacamos varias nuevas líneas de productos que ahora tenemos disponibles en el mercado. Esto lleva de la mano una inversión fuerte tanto en temas de registros sanitarios, exámenes de laboratorio, packaging, etc. Esta inversión fue parcialmente pagada en el 2018 y la seguiremos pagando en el 2019.

Además de esto, se decidió continuar con la asistencia a ferias internacionales lo cuál ha permitido a la marca comenzar a posicionarse como una marca seria y fidedigna a nivel internacional a los ojos de varios compradores.

En el año 2018 se cerró un contrato de 15 contenedores de quinoa para un cliente obtenido de la feria Sial en París Francia en el mes de Octubre. De este contrato ya se ha sacado el primer contenedor y un segundo contenedor resultado de un cierre de negociación en la misma feria fue enviado a Rumanía a principios de este año 2019. Ambas ventas se lograron en el 2018 permitiendo que la empresa no termine el año con pérdidas.

Se espera que en el año 2019 se logren cerrar varios contratos más de negociaciones que han sido fruto de ferias tanto del 2018 como del 2017 y que podamos encontrarnos en varios países del mundo con la marca Kinuwa.

Finalmente la estrategia aplicada a fin que la empresa logre tener un crecimiento horizontal, estable y sólido fue de ampliar los partners comerciales que se dedicarían a promover y vender Kinuwa en diferentes partes del mundo. Hemos logrado cerrar en el 2018 con dos partnes y dejar negociaciones abiertas con otros 3 para cerrar el 2019 con aliados que nos permitan manejar las diversas carteras de clientes que se puedan presentar en varias zonas/ países.

El presente informe tiene adjunto el balance de situación cerrado al 31 de diciembre del 2018, que pongo a conocimiento de la Junta para su aprobación.

Cualquier duda o aclaración que se requiera estaré gustoso en atenderla. Además, quiero comunicar a la Junta mi agradecimiento a la confianza que he recibido durante este ejercicio económico.

Quito, a 29 de Marzo del 2019



Katherine Guerrón  
Gerente General  
Industria Alimenticia Mikhuna S.A.