

sumak life

Productos Orgánicos Chimborazo



GESTION DE SUMAKLIFE

INFORME DE ACTIVIDADES

DE: GERENTE DE SUMAKLIFE

PARA: JUNTA DE ACCIONISTAS

Presidente se ERPE

Presidente de COPROBICH

ASUNTO: INFORME DE GESTION AÑO 2007

El presente informe presento a consideración de la Junta de Accionistas de las actividades de gestión y operativas realizadas en durante el año 2007.

1. PERSONAL EN GENERAL

Actualmente contamos con personal con dependencia laboral:

NOMBRE	AREA	DEPENDENCIA LABORAL
Almeida Cristina	Plantas medicinales y elaborados	Desde mayo 2006
Caichug Lorena	Secretariado	Inicios año 2008
Coral Patricia	Contabilidad	Inicios año 2008
Marco Quito	Comercialización Interna y Externa	Noviembre 2006
Velasco Carlos	Cereales andinos	Desde mayo 2006

- No ha existido problemas y los resultados han sido satisfactorios con la Ing. Cristina Almeida, por tal motivo ha sido acreedora a la confianza de la gerencia y por tanto continúa con las responsabilidades encomendadas.
- En lo que se refiere a Carlos, continúa trabajando en la planta sin mayores contratiempos y con acuerdos bien planteados.

El personal se encuentra motivado ya que sus niveles de sueldos son los acordados, con bonos al final del período según ficha de resultados cumplidas.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍ

- 9 MAR 2011

SECCIÓN ARCHIVO
RECIBIDO

1. CONSTITUCION DE LA COMPAÑÍA

- 2.1. No ha habido problemas con la Intendencia de compañías. Por el momento la contabilidad que maneja ERPE debería consultar y explorar los requisitos fundamentales de entrega de informes a la Intendencia. Igualmente, si los procesos con una compañía limitada es igual que con una Fundación. Por tanto, el personal contable de ERPE debe responsabilizarse de este tema.
- 2.2. Estamos afiliados a las Cámaras de Comercio y de la Pequeña Industria.
- 2.3. Estamos cotizando en Quito con algunas agencias publicitarias para el diseño y definición del Logo de la empresa. Por el momento tenemos algo general que necesariamente ayuda a crear imagen a la empresa.

3. COMERCIALIZACIÓN

A continuación tenemos un detalle de los contenedores enviados el año pasado:

2007				
Lote: FE 01-07 06	Francia (Le Havre)	22.942,73	17/01/2007	6440
Lote No. Q-157	Inglaterra (Felixstowe)	30.888,00	21/02/2007	6577
Lote No. Q-158	Inglaterra (Felixstowe)	30.888,00	02/03/2007	6619
Lote No. Q-159	EE.UU. (Oakland)	30.888,00	11/04/2007	6742
Lote No. Q-160	Inglaterra (Felixstowe)	30.888,00	30/08/2007	7326
Lote No. Q-161	Inglaterra (Felixstowe)	30.888,00	03/09/2007	7336
Lote No. Q-162	Inglaterra (Felixstowe)	30.888,00	11/09/2007	7385
Lote No. Q-163	Inglaterra (Felixstowe)	30.888,00	10/10/2007	7529
Lote: FE 11-07 07	Francia (Le Havre)	22.942,73	31/10/2007	254
Lote No. Q-164	Inglaterra (Felixstowe)	30.888,00	10/10/2007	7530

Cabe aclarar que el lote FE 11-07 07 fue el único container exportado por Sumaklife. Los demás containers son facturados y contabilizados por ERPE.

En lo referente a mercado nacional, comercialización ha realizado contactos para distribuir los productos a nivel nacional y los costos para la empresa sean menores. El distribuidor se margina entre el 20-30% para su beneficio. Estamos barajando las mejores oportunidades para desarrollar negociaciones por principios y que las utilidades sean para las partes tanto Sumaklife como los distribuidores.

4. READECUACIÓN EN LA PLANTA

- 4.1. La planta de elaborados opera normalmente, con maquinaria de ERPE. Los acuerdos con los directivos de ERPE es que a mediano plazo Sumaklife comprará la

maquinaria para que se opere con maquinaria propia y tener un respaldo en patrimonio y a la vez tener garantía de crédito de diferentes bancos.

- 4.2. También la Ingeniera en Alimentos ha iniciado con investigaciones de productos exclusivos y nuevos en el mercado. Esto nos permitirá ser los primeros en el país con desarrollo de productos exclusivos de tal manera se logre ampliar el paquete de oferta de nuestra planta.
- 4.3. Se han instalado las botoneras de algunas maquinaria. Esto permite el arranque correcto cuando inician las máquinas a operar.
- 4.4. Necesitamos algunos cambios y sobre todo inversiones en la planta para consolidar una unidad productiva acorde con las exigencias de la inocuidad de producto. Solicito a los accionistas un plan de inversiones a corto plazo para motivar oferta productiva diversa en volúmenes y calidades.

5. MOTIVACION Y EFICIENCIA PRODUCTIVA

- ✓ El personal tiene incentivos de préstamos internos descontados a un año plazo con 10 % de interés, aprobado por la Junta General de Accionistas.
- ✓ La motivación al personal se trabajó en función de la evaluación por rendimiento productivo, según cinco factores de rendimiento. Bono efectivizado anualmente.
- ✓ Buen ambiente de trabajo y flexibilidad cuando lo requieren y tienen calamidades domésticas.
- ✓ Los horarios son flexibles (con problemas comprobados) ya que se trabaja en Sumaklife por resultados.

Lista de compradores nacionales actuales y potenciales:

LISTA DE CLIENTES NACIONALES

BCS
BELTRAN PABLO
BERTIN PASCAL
CEDIS
CHANALATA ALMACHE LUIS
ERPE
FEPP - CAMARI QUITO
FFSS ACEITES ESCENCIALES
FONDO ECUATORIANO POPULORUM PROGRESSIO - CAMARI
FORTALIZ
FUNDACION AYUDA EN ACCION
FUNDACION CUESTA HOLGUIN
FUNDACION MAQUITA CUSHUNCHIC
FUNDACION MARIA LUISA GOMEZ DE LA TORRE
FUNDACION RANTINPAK
MOROCHO CARLOS
PROYECTO CODESARROLLO AECI
SOL ANDINO

SUPERMERCADO RINCON DE CALI
TINOCO SUSANA
UNION DE ASOCIACIONES ARTESANALES
UNION DE ORGANIZACIONES DEL PDA PASA SAN FERNANDO

6. PROYECCION DE VENTAS EN QUINUA Y PLANTAS MEDICINALES

Existe potencialidad y demanda insatisfecha de Mercado en relación a la quinua, lamentablemente el año pasado por motivos de competencia y climáticos se ha perdido alrededor de 300 TM y hemos quedado muy mal ante los importadores. Situación que debe mejorar para este ciclo con el incremento de la frontera productiva de quinua.

La propuesta que hacemos como Sumaklife es que los técnicos de ERPE deben tener como resultados a futuro parcelas cuantificables por técnico. Es decir, metas planteadas desde la dirección de ERPE, para solventar la potencial demanda de los importadores, principalmente de los Estados Unidos.

El mercado es amplio y si se programa agresivamente la difusión de los productos los ingresos serán prometedores, pero es necesario un presupuesto destinado a programas de difusión.

7. CUENTAS BANCARIAS.

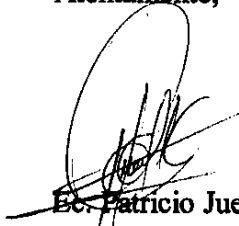
Actualmente la cuenta de Sumaklife es del Banco del Pichincha:

Banco del Pichincha: cuenta corriente No. 32774179-04

Banco del Pichincha: saldo (31 diciembre 2007). USD 8.524,21

En cuanto a los balances contables, adjunto los mismos.

Atentamente,


Es. Patricia Juelas C.
GERENTE DE SUMAKLIFE

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

- 9 MAR 2011

**SECCIÓN ARCHIVO
R E C I B I D O**

