

**sumak** ORGANIZACION



**GESTION DE SUMAKLIFE  
INFORME DE GERENCIA**

**DE: GERENTE DE SUMAKLIFE**

**PARA: JUNTA DE ACCIONISTAS**

**ESCUELAS RADIOFONICAS POPULARES DEL ECUADOR**

**CORPORACION DE PRODUCTORES BIOLÓGICOS BIO TAITA CHIMBORAZO.**

**ASUNTO: INFORME DE GESTION DE 2011**

**FECHA: 25 DE ENERO DE 2012**

**1. PERSONAL PERMANENTE DE LA EMPRESA**

El personal que actualmente trabaja en Sumaklife con relación laboral:

<b>NOMBRE</b>	<b>AREA</b>	<b>DEPENDENCIA LABORAL</b>
Almeida Cristina	Plantas medicinales y elaborados	Desde mayo 2006
Cachug Lorena	Comercialización interna y externa	Desde enero 2008
Karyna Vintimilla	Contabilidad	Desde Abril 2010
Estrada Cynthia	Secretariado	Desde febrero 2009
Padilla Sandra	Telecentros/apoyo a elaborados y trazabilidad en procesamiento	Desde febrero 2009
Velasco Carlos	Cereales andinos	Desde mayo 2006
Fabián Cañizares	Amaranto	Hasta 1 marzo 2011

El Ingeniero Fabián Cañizares, Ingeniero Agrónomo, encargado y responsable de la producción de amaranto presentó su renuncia en febrero de 2011 ya que no se alcanzaron los resultados propuestos con el fortalecimiento de la producción de amaranto. Se desarrollaron pruebas producción a amaranto en Pallatanga y los resultados mejores que en la zona fría de Rioshamba. Los informes reposan en la gerencia.

Funciones y responsabilidades del personal de Sumaklife. (Son los mismos que los presentados en año 2010).

### 1.3. MOTIVACION Y EFICIENCIA PRODUCTIVA

- Tarjeta de crédito para abastecimiento mensual hasta por 100 dólares/mes en AKI.
- La motivación al personal se trabajó en función de la evaluación por rendimiento productivo, según cinco factores de rendimiento. Se menciona un bono de eficiencia para el personal con rendimiento alto.
- 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.

### 2. COMERCIALIZACION

En el año 2011 se han exportado las siguientes cantidades de quinua en grano orgánica y también menciona los mercados:

Nº LOTE	DESTINO	VALOR	TONELADAS M.
Lote. Nº. Q-179- US	EE.UU	52910,40	20,0
Lote. Nº. Q-180- US	EE.UU.	52800,00	20,0
Lote. Nº. Q-190- GER	Alemania (Hamburgo)	53169,00	20,0
Lote. Nº. Q-181 US	EE.UU	52800,00	20,0
Lote. Nº. Q-191- GER	Alemania (Hamburgo)	48408,00	20,0
Lote. Nº. Q-182 US	EE.UU	52800,00	20,0
Lote. Nº. Q-192- GER	Alemania (Hamburgo)	52800,00	20,0
Lote. Nº. Q-183 US	EE.UU	52800,00	20,0
Lote. Nº. Q-193- GER	Alemania (Hamburgo)	52800,00	20,0
Lote. Nº. Q-184 US	EE.UU	52800,00	20,0
Lote. Nº. Q-184- GER	Alemania (Hamburgo)	52800,00	20,0
Lote. Nº. Q-185 US	EE.UU	52800,00	

			20,0
Lote. N° Q-195-GER	Alemania (Hamburgo)	52800,00	20,0
Lote. N° Q-186 US	EE UU	52800,00	20,0
Lote. N° Q-196-GER	Alemania (Hamburgo)	48408,00	20,0
Lote. N° Q-197-GER	Alemania (Hamburgo)	52800,00	20,0
Lote. N° Q-187 US	EE.UU	45000,00	17,0
Lote. N° Q-188 US	EE.UU	52800,00	20,0
Lote. N° Q-188-GER	Alemania (Hamburgo)	52600,00	20,0
Lote. N° Q-189 US	EE.UU	52800,00	20,0
Lote. N° Q-199-GER	Alemania (Hamburgo)	52800,00	20,0
<b>TOTAL</b>		<b>1092895,40</b>	<b>417,00</b>

Manteneremos los clientes del año anterior, y enlistamos a continuación:

#### CLIENTES NACIONALES 2011

<b><u>RIOBAMBA</u></b>	<b><u>QUITO</u></b>
Erpe	Inpaica(Distribuidor)
Fepp-Camari	Paktamintalay (Francia)
Lasermedyc	Fepp-Camari
Cordtuch	<b><u>LATACUNGA</u></b>
Bcs	Fepp-Camari
Fortalitz	<b><u>SALCEDO</u></b>
MCCN	Pazmiño David
<b><u>GUAYAQUIL</u></b>	<b><u>AMBATO</u></b>
Rodríguez Ma. Veronica	Moreno Fanny
	Balladares Geovanna

#### 2.1. IMPORTADORES

Actualmente se tiene mercados importantes que bien pueden potenciarse si existe la respuesta productiva de los productores y por supuesto si el clima es benevolente.

PAIS	CONTACTO	MAIL
ALEMANIA	Christof Gotz(ZIGLER)	christof.goetz@zieglerco.de

COLOMBIA  
FRANCIA  
ESTADOS UNIDOS

Gabriel Chain  
Christofer Eberhart  
Roy Leventry

gabrielchain@ethiquable.com  
ncberhart@ethiquable.com  
IncaOrganics@aol.com.ec

Existen muchos productores que desean incorporarse a la asociación de quineros de la Coprobich. Es decir, existe potencialidad de producción y demanda insatisfecha de Mercado internacional de la quinua en grano, 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.

### 3. CUENTAS BANCARIAS Y LIQUIDEZ DE LA EMPRESA

Actualmente las cuentas de Sunaklife mantienen un saldo, a fines de 2011, de:

Banco del Pichincha: saldo (dic/2011).	USD	3.844,25
Banco del Internacional: saldo (dic/2011).	USD	570,56
Banco del Austro:	USD	75.627,85
Codesarrollo (dic/2011).	USD	791,00
Cooperativa Nueva Esperanza (dic/2011).	USD	11,88
Cooperativa Pallatanga (dic/2011).	USD	10,36

#### CREDITOS

En el siguiente cuadro se detalla los créditos cancelados en el año 2011:

INSTITUCION	FECHA CREDITO	MONTO	FECHA CANCELACION
Coop			
Codesarrollo	26/02/2010	10.000,00	07/03/2011
Nueva Esperanza	24/08/2010	20.200,00	12/05/2011
Root Capital	17/09/2010	150.000,00	07/04/2011

En el 2011 detallamos los créditos obtenidos:

INSTITUCION	FECHA CREDITO	MONTO	FECHA FINAL
Root Capital	23/05/2011	342.000,00	aún no cancelado
Coop. Pallatanga	16/02/2011	41.000,00	

### 4. SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

El 4 de marzo de 2011 se presentó las declaraciones a la Intendencia de Compañías del años 2007. Se generaron serios problemas y no estuvimos cumpliendo con las obligaciones a la Intendencia de Compañías.

Los documentos entregados a la Intendencia de Compañías se encuentran reposando en la secretaria de Sumaklife:

Balances,  
Formulario de Administradores  
Formulario de Nómina de socios o Accionistas  
Formulario de actualización de datos

El 21 de marzo de 2011 se presentó las declaraciones a la Intendencia de Compañías del años 2008. Se generaron serios problemas y no estuvimos cumpliendo con las obligaciones a la Intendencia de Compañías.

Los documentos entregados a la Intendencia de Compañías se encuentran reposando en la secretaria de Sumaklife:

Balances,  
Formulario de Administradores  
Formulario de Nómina de socios o Accionistas  
Formulario de actualización de datos

El 21 de marzo de 2011 se presentó las declaraciones a la Intendencia de Compañías del años 2009. Se generaron serios problemas y no estuvimos cumpliendo con las obligaciones a la Intendencia de Compañías.

Los documentos entregados a la Intendencia de Compañías se encuentran reposando en la secretaria de Sumaklife:

Balances,  
Formulario de Administradores  
Formulario de Nómina de socios o Accionistas  
Formulario de actualización de datos

## **5. INFRAESTRUCTURA Y MAQUINARIA**

Este año ha existido volúmenes constantes de quinua para exportación, no se ha hecho pausas y se ha procedido a procesar los doce meses del año. El mantenimiento y ajustes a máquinas no se los ha realizado en este año.

La máquina maisa funciona sin contratiempos y es una buena alternativa de rendimiento en las infusiones. El administrador de la planta continúa con procesos de capacitación a las compañeras que colaboran en los empaques de las infusiones.

## **6. PRESUPUESTO, BANCOS Y FLUJO DE CAJA**

Lo que se ha planteado constantemente a los accionistas es la urgente capitalización de la empresa con el fin de fortalecer en infraestructura y liquidez a la empresa ya que existirán mayor cantidad en volúmenes de venta. Existe un mercado muy 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. ADQUISICION DE QUINUA ORGANICA A PRODUCTORES (ciclo productivo 2010-2011)**

Total 7378,21 quintales de quinua en grano orgánica comprados.

Total productores: 1100 productores de las zonas de Colta, Guamote y Riobamba.

#### **8. TELECENTROS**

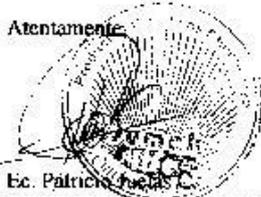
De a poco el local de los Telecentros no es ocupado como planificó. La "competencia" en el sector de Santa Teresita facilita a los usuarios el quedarse más cerca.

- Atención a las escuelas, colegios y público en general en los servicios de Internet, trabajos e impresiones.
- Promoción en Bachillerato virtual para personas que alcanzaron a obtener su título de bachiller. Coordinación de actividades y planificación de Sandra con Luis Ramos.
- Promoción de las actividades de los Telecentros, además de facilitadora de educación vía internet, promoción del bachillerato virtual y también darnos a conocer como empresa de elaborados de productos alternativos orgánicos y procesadora agroindustrial y exportadora.
- Venta de productos elaborados en los telecentros.

#### **9. ACTIVIDADES ADICIONALES**

- Apoyo a los elaborados en actividades de procesamiento y empaquetado
- Apoyo en la planta en actividades de registro para trazabilidad en planta con los productos adquiridos, especialmente cereales.
- Otros según necesidad de los coordinadores de elaborados y de planta.

Atentamente,



Ec. Patricia Rojas C.

GERENTE DE SUMAKLIFE