

**INFORME DE GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE
ACCIONISTAS DE FALIMENSA**

En cumplimiento a lo dispuesto por la Ley de Compañías y los estatutos sociales de la Empresa, pongo a su consideración el informe económico correspondiente al año 2008.

Este año se ha caracterizado por una incertidumbre económica y social creada por el gobierno de turno.

Los precios del petróleo han incidido en los altos costos del trigo y otras materias primas, lo que ha causado la elevación de precios de varios productos que comercializamos.

A) AREA DE PRODUCCION

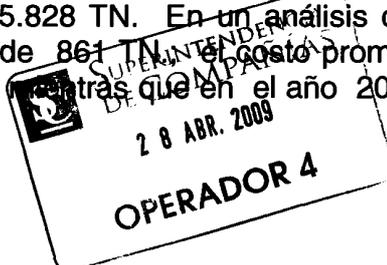
1. TRIGO

1.1 Importaciones y compras locales de trigo :

Cuadro No. 1 : COMPRAS DE TRIGO E IMPORTACIONES

ITEM	TIPO	PROVEEDOR	CANT. EN KILOS	C.U. PROMEDIO KG	TOTAL	% de kilos
1	IMPORTACION # 19	SEABOARD OVERSEAS	447,840	0.8187	\$ 366,626	12.09%
2	IMPORTACION # 120	SEABOARD OVERSEAS	1,195,830	0.5146	\$ 615,340	20.29%
Subtotal Importaciones			1,643,670	0.5974	\$ 981,966	32.38%
4	COMPRA LOCAL	ECUAGRAN	814,990	0.5184	\$ 422,475	13.93%
5	COMPRA LOCAL	MODERNA	280,000	0.4500	\$ 126,000	4.16%
6	COMPRA LOCAL	ALIMENTOS	3,052,380	0.4856	\$ 1,482,156	48.88%
7	COMPRA LOCAL	ATLAS	36,980	0.5300	\$ 19,599	0.65%
Subtotal Compras locales			4,184,350	0.4900	2'050.231	67.62%
TOTALES			5,828,020	0.5203	3'032.197	100.00%

Se importaron 4.696 TN de trigo, mas las 1.131 TN. De compras locales representando un total de 5.828 TN. En un análisis comparativo con el año anterior, el incremento fue de 861 TN. El costo promedio por cada tonelada en el 2007 fue de \$ 320,00 mientras que en el año 2008 el costo promedio



fue de \$ 520,00 representando un incremento de \$ 200,00 por cada tonelada es decir un 62%.

1.2 Producción de Harina :

Cuadro No. 2 : Producción Harina

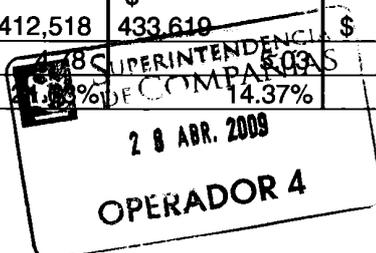
AÑOS	CANTIDAD EN KILOS	HARINA PRODUCIDA KG	HARINA PRODUCIDA 45kg	EXTRACCION
2007	5,139,513	3,907,683	86,837	76.03%
2008	4,883,986	3,706,291	82,362	75.89%
DIFERENCIA	-255,527	-201,392	-4,475	-0.15%
VARIACION	-4.97%	-5.15%	-5.15%	

Debo manifestarles que a partir de enero del 2008, el Gobierno impuso un subsidio en la harina de 50 kg., asignándonos cupos de venta mensuales y un precio fijo; debido a esta dedición en el mes de febrero por la volatilidad del mercado mundial de precios de trigo, algunos molinos entre ellos Falimensa, negoció con la Empresa SEABOARD, 450 TN. a un costo de \$ 751,00 c/TN.; debido al subsidio los costos de producción no cubrieron en ningún caso el precio impuesto por el gobierno, ocasionando una perdida a la Empresa de aproximadamente \$ 120,000.00 Además el Gobierno importo harina argentina, el equivalente al 15% de la producción nacional, afectando la normal venta de la Industria Molinera, esa es la razón por el dato en el cuadro que demuestra la disminución en la producción de trigo.

2. HARINA

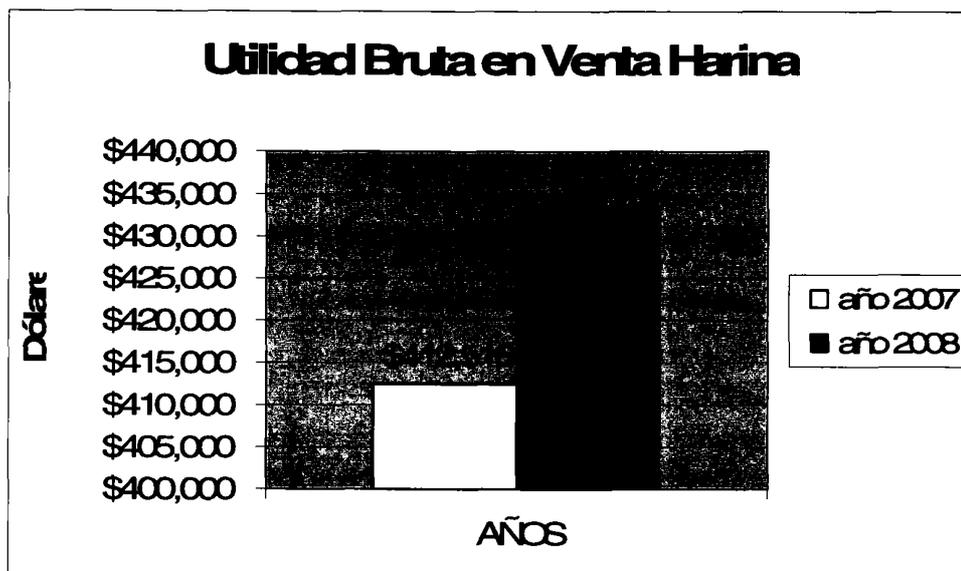
Cuadro 3 : Venta de harina en sacos 45 kg

Detalle	Año 2007	Año 2007	Diferencia	%
Cantidad saco 45 kg	86,298	86,222	-76	-0.09%
Valor en ventas	\$ 1,907,177	\$ 3,017,127	\$ 1,109,950	58.20%
Precio de venta promedio	22.10	34.99	12.89	
Costo de ventas	\$ 1,494,659	\$ 2,583,508	\$ 1,088,849	72.85%
Costo unitario	17.32	29.96	12.64	
Utilidad bruta total	\$ 412,518	\$ 433,610	\$ 21,101	5.12%
Utilidad unitaria			0.25	
Rentabilidad bruta			-7.26%	



Las ventas de harina se mantuvieron igual con respecto al año anterior, el precio promedio se incrementó de \$ 22,10 el saco de 45 kilos a \$ \$ 35,00 es decir una elevación de \$ 12,89 por cada saco. El costo se incrementó en el \$ 12,64 y la rentabilidad decreció de \$ 21,63% a 14,37%.

Gráfico No. 1 : Utilidad Bruta en venta de harina



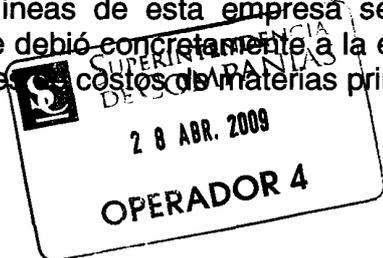
B) AREA DE COMERCIALIZACION

1. Industrias Ales

Cuadro No. 4 : Ventas, Costos y Utilidad de Productos Ales

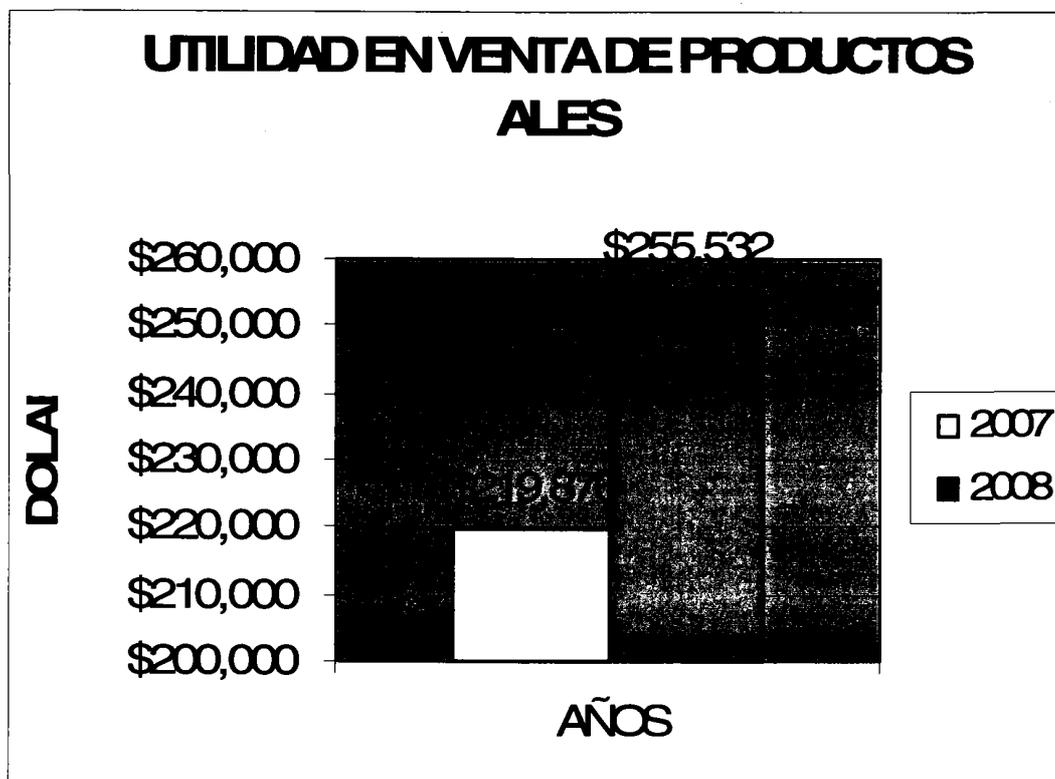
#	Descripción	2007	2008	DIFERENCIA	VARIACION
1	Ventas netas	\$ 2,854,403	\$ 3,417,749	\$ 563,346.34	19.74%
2	Costo de ventas	\$ 2,634,527	\$ 3,162,217	\$ 527,690.41	20.03%
3	Utilidad bruta	\$ 219,876	\$ 255,532	\$ 35,655.93	16.22%
4	Rentabilidad	7.70%	7.48%	-0.23%	

Las ventas de todas las líneas de esta empresa se incrementaron en un 19,74%, este incremento se debió concretamente a la elevación de los precios en los productos, por razones de costos de materias primas más elevadas.



Es importante señalar que Industrias Ales a entregado a Falimensa en exclusividad una grasa especial para ser comercializada en el sector panadero, cuyos resultados se verán reflejados en el año 2009.

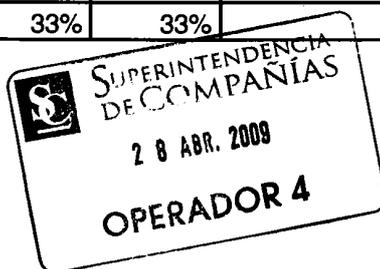
Gráfico No. 2 : Utilidad Bruta en Venta de Productos Ales :



2. Avena al Granel Importada

Cuadro No. 5 : Importaciones de Avena granel

AÑOS	Toneladas	Bultos	Total en valores	costo import Bulto 25 kg
2007	1194	47,775	\$ 676,476.83	\$ 14.16
2008	1586	63,431	\$ 1,300,965.14	\$ 20.51
DIFERENCIA	391	15,656	\$ 624,488.31	\$ 6.35
VARIACION	33%	33%	92.31%	44.85%



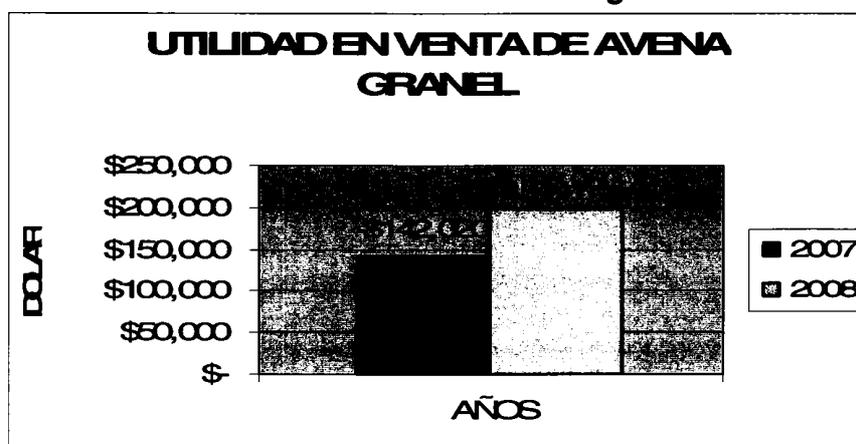
Hemos repuntado en las importaciones de Avena con respecto al año anterior en 391 TN. , en la comercialización de sacos de 50 lbs. No habido variación, esto a pesar de haber existido un incremento en el precio de \$ 8,16.

Cuadro No. 6 : Ventas, costos y utilidad bruta de Avena granel 25 kg

Detalle	Año 2007	Año 2008	Diferencia	%
Cantidad saco 25 kg	55,315	55,186	129	-0.23%
Valor en ventas	\$ 894,036	\$ 1,342,258	448,222	50.13%
Precio de venta promedio	16.16	24.32	8.16	
Costo de ventas	\$ 752,015	1,143,275	391,259	52.03%
Costo unitario	13.60	20.72	7.12	
Utilidad bruta total	\$ 142,020	\$ 198,983	56,963	40.11%
Utilidad unitaria	2.57	3.61	1.04	
Rentabilidad bruta	15.89%	14.82%	-1.06%	

De estos datos podemos resumir que la utilidad ha mejorado en \$ 1,04.

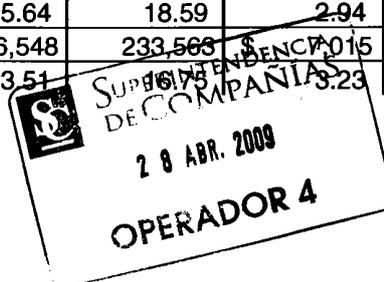
Gráfico No. 3 : Utilidad en venta de avena granel :



3. Maicena

Cuadro No. 7 : Ventas, costos y utilidad bruta de Maicena 25 kg

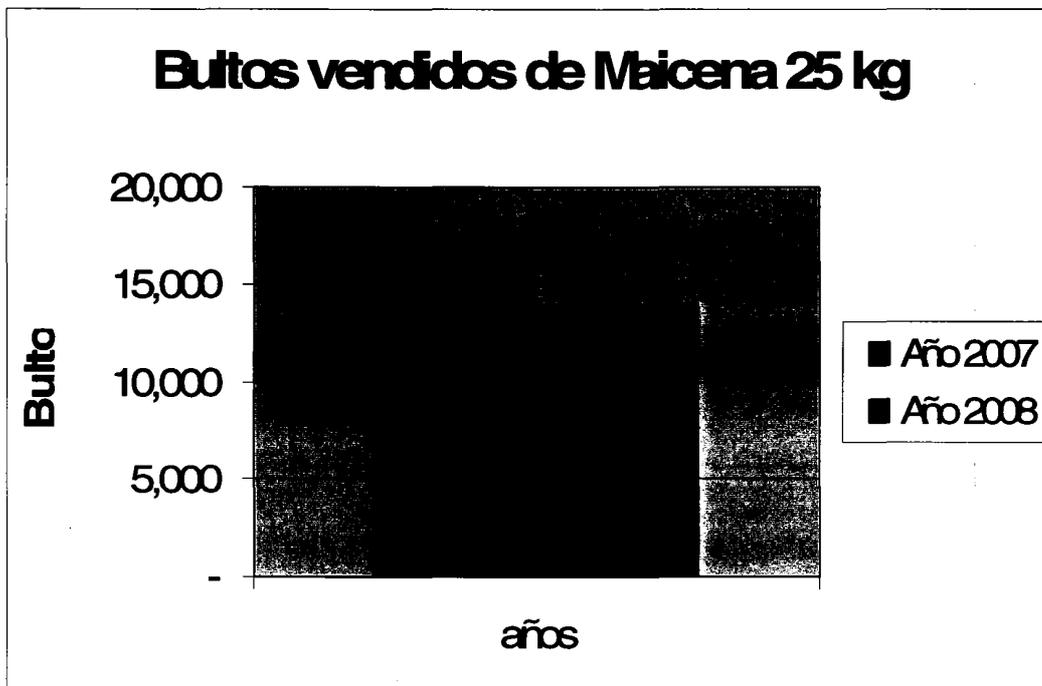
Detalle	Año 2007	Año 2008	Diferencia	%
Cantidad saco 25 kg	16,764	13,945	-2,819	-16.82%
Valor en ventas	\$ 262,249	\$ 259,170	-\$ 3,079	-1.17%
Precio de venta promedio	15.64	18.59	2.94	
Costo de ventas	226,548	233,563	7,015	3.10%
Costo unitario	13.51	16.75	3.23	



Utilidad bruta total	\$ 35,701	\$ 25,607	-\$ 10,095	-28.28%
Utilidad unitaria	2.13	1.84	-0.29	
Rentabilidad bruta	13.61%	9.88%	-3.73%	

Hemos disminuido en la venta de bultos de 25 kilogramos, debido a mas proveedores en el mercado con precios mas bajos, lo que nos ha llevado a disminuir nuestro precios para ser competitivos en el mercado.

Gráfico No. 4 : Venta de Maicena en bultos de 25 kg :



4. Afrechos Importados

Cuadro No. 8 : Ventas, costos y utilidad bruta de Afrecho Importado 46 kg

Detalle	Año 2007	Año 2008	Diferencia	%
Cantidad saco 46 kg	15,922	18,273	2,351	14.77%
Valor en ventas	\$ 148,613	\$ 225,547	\$ 76,934	51.77%
Precio de venta promedio	9.33	12.34	3.01	
Costo de ventas	\$ 130,191	200,769	70,578	54.21%
Costo unitario	8.18	10.99	2.81	
Utilidad bruta total	\$ 18,422	\$ 24,778	\$ 6,356	34.50%

SUPERINTENDENCIA DE AGRICULTURA Y GANADERIA
 28 ABR. 2009
 OPERADOR 4

Utilidad unitaria	1.16	1.36	0.20	
Rentabilidad bruta	12.40%	10.99%	-1.41%	

Nota.- se compraron 32.214 bultos por \$ 367.174,10, los cuales se remolieron con afrecho grueso y producir afrecho F1 importado.

Nota.- NO hubieron compras de afrecho de 50 kg.

Como se puede observar en el cuadro comparativo, hemos incrementado las ventas en 2.351 sacos de 46 kilos, este producto es destinado especialmente a industrias avícolas, también hemos experimentado competencia de otro importador que ha incursionado en el mismo canal a precios mas baratos.

5. Afrecho F1 Importado

Cuadro No. 9 : Ventas, costos y utilidad bruta de Afrecho F1 importado

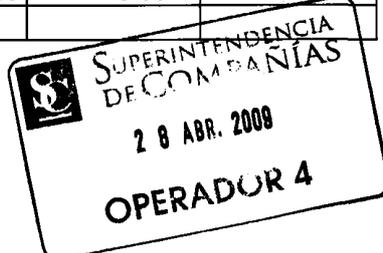
Detalle	Año 2007	Año 2008	Diferencia	%
Cantidad saco 44.5 kg		22,183		
Valor en ventas		\$ 274,237		
Precio de venta promedio		12.36		
Costo de ventas		262,952		
Costo unitario		11.85		
Utilidad bruta total		\$ 11,285		
Utilidad unitaria		0.51		
Rentabilidad bruta		4.12%		

Se han remolido 22.183 sacos de 44.5 kilogramos, esto gracias a la importación que hicimos del molino procedente de Colombia, para este objetivo permitiéndonos de esta manera comercializar este producto el cual ha tenido una muy buena aceptación.

6. Balanceados

Cuadro No.10 : Ventas, Costo y Utilidad Balanceados

ITEM	DETALLE	AÑO 2007	AÑO 2008	DIFERENCIA
		\$		
1	VENTAS	520,285	\$ 504,197	\$ -16,088
		\$		
2	COSTO	466,036	\$ 458,574	\$ -7,463
3	UTILIDAD	\$ 54,249	\$ 45,624	\$ -8,625
4	RENTABILIDA	10.43%	9.05%	-1.38%



La ventas de balanceados ha decrecido comparando con el año anterior, esto se debió a la reestructuración que realizó el departamento de ventas, ya que antes la empresa contaba con un vendedor dedicado a atender ésta línea, utilizando un camión exclusivamente para éste canal. Del análisis realizado, se decidió pasar el vehículo al canal de ventas de cobertura, lo que a la empresa le ahorró \$880 dólares mensuales en gasto de fletes.

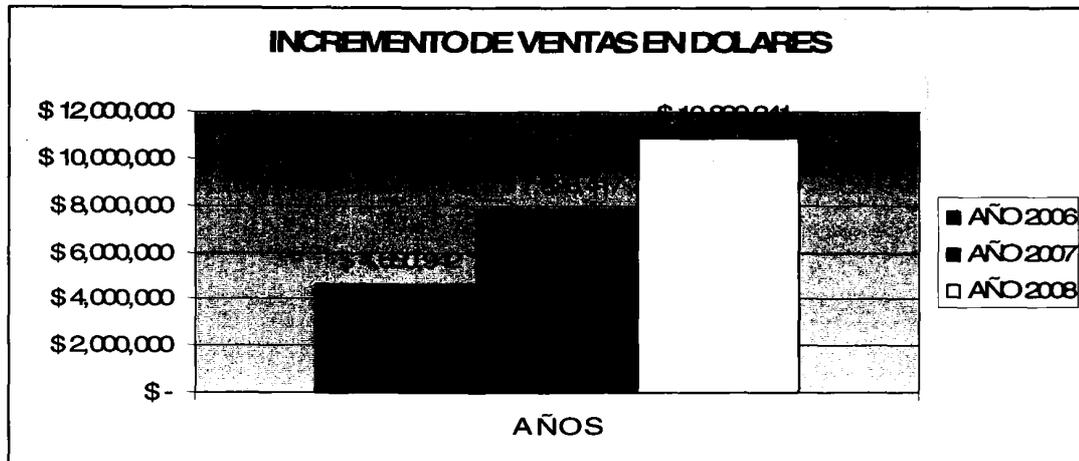
C) ANALISIS GLOBAL DE VENTAS

1. Ventas Netas:

2006	\$ 4.650.942
2007	\$ 7.828.417
2008	\$ 10.890.241

Hemos crecido en ventas netas con relación al año anterior, esta elevación considero es el resultado, de una escalada en los precios de las materias primas de casi todos los productos que comercializamos. La empresa se ha empeñado en incrementar su presupuesto de ventas con nuevos clientes y plazas, lo que nos ha permitido alcanzar la meta que nos propusimos en el 2007, que fue superar el \$ 1.000.000 mensuales.

Gráfico No. 5 : Gráfico Incremento de ventas en dólares



D) ANALISIS DE GASTOS

1. Gastos Administrativos:

Cuadro No. 11 : Análisis Vertical de Gastos

No.	Detalle	Año 2007		Año 2008	
		Valor	%	Valor	%

GERENCIA DE COMPAÑÍAS
 28 ABR. 2008
 OPERADOR 4

1	Ventas netas	\$ 7,828,417.87	100.00%	\$ 10,890,241.75	100.00%
2	Gastos Administrativos	\$ 195,997.54	2.50%	\$ 302,705.21	2.78%
3	Gastos de Ventas	\$ 570,449.05	7.29%	\$ 711,986.44	6.54%
4	Gastos Financieros	\$ 2,953.92	0.04%	\$ 7,295.98	0.07%
5	Gastos No Operacionales y otros	\$ 4,265.84	0.05%	\$ 43,016.32	0.39%
	Total de Gastos	\$ 773,666.35	9.88%	\$ 1,065,003.95	9.78%

Los gastos Administrativos se han incrementado debido al aumento en sueldos a Jefe de Comercio Exterior y asistentes de contabilidad y asistente de Comercio Exterior, también se experimento un incremento en el refrigerio del personal de Administración, provisión para jubilación patronal y desahucio y además por la contratación de un abogado con pago de honorarios mensuales por el valor de \$ 800,00 el mismo que se encargaba de todos los tramites de cobranzas de cartera vencida y otros procedimientos de índole laboral.

2. Gastos de Ventas:

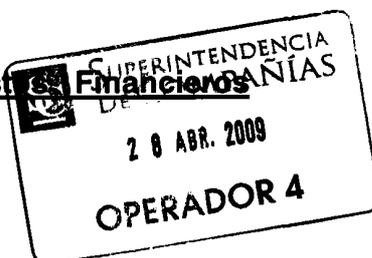
Cuadro No. 12 : Análisis Horizontal de Gastos

#	GRUPO DE GASTOS	AÑO 2007	AÑO 2008	DIFERENCIA	%
1	Gastos Administrativos	\$ 195,997.54	\$ 301,264.37	\$ 105,266.83	53.71%
2	Gastos de Ventas	\$ 570,449.05	\$ 713,427.28	\$ 142,978.23	25.06%
3	Gastos Financieros	\$ 2,953.92	\$ 7,295.98	\$ 4,342.06	146.99%
4	Gastos No Operacionales y otros	\$ 4,265.84	\$ 43,016.32	\$ 38,750.48	908.39%
	Total de Gastos	\$ 773,666.35	\$ 1,065,003.95	\$ 291,337.60	37.66%

Los rubros que han sufrido una elevación en este departamento son sueldos, por la contratación de 5 vendedores dos en cobertura y tres en el canal de avance minorista, mayorista. Otro incremento que se dio es el de jefe de Comercialización debido a la reestructuración del departamento de ventas y por su mayor grado de responsabilidad.

Otros rubros que se han incrementado son comisiones por ventas realizadas, mantenimiento de vehículos específicamente los camiones de la empresa, edificios lo que corresponde al levantamiento del muro cumpliendo la línea de fabrica impuesta por el municipio, jubilación patronal y desahucio.

3. Gastos Financieros



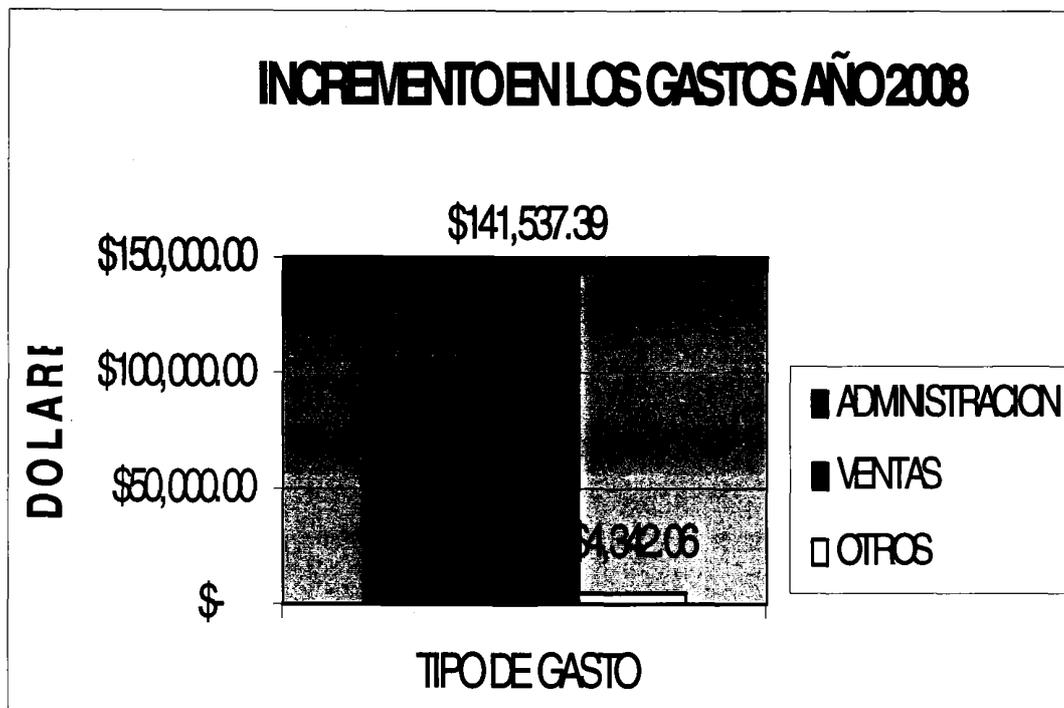
El incremento en los gastos financieros, es el resultado de haber adquirido préstamos adicionales para capital de trabajo, tanto con el Llodys Bank y el Banco Internacional.

Análisis de Utilidad Operativa:

2006	\$ 213.000,00	3,12%
2007	\$ 179.000,00	2,29%
2008	\$ 130.000,00	1,20%

La disminución en la utilidad como se indicó anteriormente, es debido a la perdida que ocasiono el precio impuesto por el gobierno con el subsidio y la explicación que se les expuso con relacion a la negociación de la Empresa proveedora de trigo Seaboard.

Gráfico No. 6 : Incremento en los gastos año en dólares



E. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. Conclusiones :



El objetivo de la empresa es seguir ampliando zonas de venta por clientes, hemos podido retomar la venta de afrechos importados, seguimos afianzando lo comercialización de Kimberly Klark, Sipia, Otelo; hemos logrado estabilizar las ventas en el canal de cobertura, llegando a sobrepasar el punto de equilibrio con ventas promedio de \$ 105.000 dólares mensuales.

Gracias a la calidad de nuestra harina en donde se ha puesto gran énfasis en mantenerla , hemos logrado conquistar nuevos clientes desplazando a la competencia. Se ha procurado en lo posible utilizar trigos de excelente calidad sin recurrir a mezclas.

2. Recomendaciones :

Quiero comprometer al departamento de ventas el objetivo de vender \$1'500.000 mensuales para el año próximo.

Por otra parte solicito a los accionistas autorizar la compra de un camión con capacidad de 280 quintales y reducir el gasto en fletes por alquiler. Adicionalmente recomiendo a los accionistas que se reparta el 50% de la utilidad disponible para accionistas, y que la diferencia pueda ser usada como capital de trabajo.

Finalmente aprovecho la oportunidad para agradecer a todo el personal por el esfuerzo puesto de manifiesto en las tareas diarias que realizamos todos en la empresa, y también a ustedes señores accionistas por la confianza que me han brindado en el desempeño de mis funciones.

ATENTAMENTE



Mario Paredes Altamirano
GERENTE GENERAL

