

INFORME DEL GERENTE DE AGRIASESORIA CIA. LTDA., ECON. JUAN PEÑAHERRERA PAREDES, A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE SOCIOS, SOBRE LOS RESULTADOS DEL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2009

Señores Socios:

Pongo en su consideración el informe de labores realizadas por la empresa en el año 2009.

En base a los contactos comerciales realizados en la feria Anuga en el año 2007 y otros nuevos contactos obtenidos a través de la página web de la empresa, se realizó un seguimiento de los mismos para la exportación de las pulpas de frutas. Las principales actividades desarrolladas fueron las siguientes:

1. Comunicación permanente con potenciales clientes realizados en feria Anuga: Se han mantenido una permanente comunicación con empresas contactadas en la feria, principalmente con aquellas a las cuales se les envió muestras de las pulpas. Hasta finales del año, estaba pendiente contar con la respuesta de una empresa alemana que estaba analizando las pulpas. Adicionalmente, se enviaron nuevas cotizaciones a otros contratos de Europa pero no se logró avanzar en los acuerdos debido a que nuestro precio no era mejor que la competencia.
2. Alianzas con procesadores: La empresa se concentró en ofertar la pulpa de una empresa procesadora de pulpa que tiene su prestigio en el mercado. Se obtuvo una importante apertura de la empresa y se mantiene una comunicación fluida para obtener la información necesaria para ofertar a nuestros potenciales clientes.
3. Estructuración de ofertas: Se ha realizado permanentemente una actualización de la estructura de costos y análisis de precios para determinar el precio CFR, para lo cual un componente importante fue el obtener los costos del flete marítimo desde Guayaquil hasta el puerto destino.
4. Potenciales clientes en Estados Unidos: Debido a que quien suscribe ha tenido que viajar con frecuencia a los Estados Unidos por motivos personales a partir de agosto/2009, se generaron potenciales contactos que ayudarían a la empresa a generar negocios de exportación. Adicionalmente, se pudo obtener información del mercado sobre las pulpas disponibles en supermercado y la competencia que existe. De esta manera, se espera que se generen negocios de exportación hacia este importante mercado.
5. Otros contactos: Se obtuvo contacto con una empresa exportadora de banano que estaba interesada en las pulpas. Se le proporcionó información de precios y técnica por cuanto disponían de un contacto en Europa que estaba interesado en importar pulpas. Sin embargo, el contacto no fluyó y no se llegó a ningún acuerdo ni negocio. Se han obtenido otros contactos a través de la página web, sin embargo la gran mayoría son intermediarios que lo único que buscan es obtener información. Posiblemente sea importante definir una estrategia para obtener ventaja de estos contactos. También se cuenta con contactos de proveedores de frutas, los cuales serán importantes en el momento que la empresa requiera comprar la fruta, lo cual se prevé que pueda ser luego que consolidado un negocio de

exportación y que la procesadora acepte proveerse de productores contactados por nuestra empresa.

6. Otras actividades: Es importante mencionar que el único ingreso que generó la empresa en el año 2009 fue por concepto de una venta de servicios de asesoría a una empresa. La asesoría consistió en mejorar y generar las relaciones comerciales con los proveedores de fruta de una empresa procesadora de pulpa. Esta asesoría inició en el mes de febrero/2009 y culminó en septiembre/2009 con la entrega del informe final.

Situación financiera

En el año 2009 la empresa generó un ingreso por concepto de servicios de asesoría por el monto de \$2,455.36. En cuanto a los gastos y costos, el egreso total del año fue de \$7,052.62, el cual incluyó, entre los principales egresos, los gastos de arriendo y condominio de la oficina, aportes al IEISS, gastos en energía eléctrica y telecomunicaciones. Según lo anterior, la pérdida del año 2009 fue de \$4,597.26

El activo total asciende a \$3,747.99 y está dado por \$3,097.51 de activo corriente, \$645.08 de activo fijo total y \$5.40 de activo diferido. El pasivo total es \$22,220.10, el cual se compone de pasivo corriente por \$8,850.53 y pasivo no corriente por \$13,369.57. El patrimonio neto es - \$18,472.11 debido a la pérdida acumulada desde el año 2005.

A pesar que el año 2009 generó pérdida para la empresa, lo cual aumentó la pérdida acumulada, se mantienen contactos en el exterior con potencial de generar negocios para el próximo año. De esta manera, es eminente generar un negocio de exportación en el nuevo año 2010 de manera que la situación financiera de la empresa se revierta.

Mis agradecimientos al señor Presidente y socios de la compañía, por su valiosa colaboración y por su confianza.

Atentamente,



Juan Peñaherrera Paredes

