

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 2008

Señores Socios:

Pongo en su consideración el informe de labores realizadas por la empresa en el año 2008.

En base a los contactos comerciales realizados en la feria Anuga en el año 2007, se realizó un plan de seguimiento de los mismos para la exportación de las pulpas de frutas. Las principales actividades desarrolladas fueron las siguientes:

1. Acercamientos con otras empresas procesadoras de pulpas de frutas: Se realizaron visitas a dos empresas ubicadas en Quito y otra empresa ubicada en Guayaquil. Estas empresas mostraron apertura para la exportación de pulpas de frutas congeladas y se acordó la posibilidad de trabajar conjuntamente para la exportación de pulpas. La primera procesadora de Quito está en el mercado por 10 años y cuenta con una variedad amplia de pulpas, sin embargo, la capacidad de procesamiento es limitada. Por otro lado, la segunda planta de Quito, se especializa su producción en pulpa y concentrado de maracuyá. En la visita a la empresa de Guayaquil, se recorrió las dos plantas de procesamiento que tiene la empresa. Una planta se dedica a producir trozos de fruta IQF y la otra planta a procesar pulpa de fruta.
2. Estructuración de ofertas: Una vez que se conocía los productos que las empresas procesadoras podían proveernos y los respectivos precios, se realizaron los 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.
3. Envío de muestras: Una vez realizadas las ofertas correspondientes de las pulpas que contamos de las diferentes procesadoras, se concretó el envío de muestras de pulpas de diferentes sabores a una empresa en Francia, a dos empresas en Alemania, y una empresa en Chile. Para el envío se contrató los servicios de una empresa de courier a Europa y los servicios de carga de la aerolínea Taca para el caso de Chile. Se determinó la mejor forma para enviar el producto congelado y mantenerlo en este estado hasta la llegada a su destino. Para cada envío se obtuvieron los respectivos permisos de exportación y se obtuvo la colaboración de una empresa que dispone de cuarto frío cerca del aeropuerto con el fin de mantener el producto congelado de la empresa que nos provee de Guayaquil. Debido a un error en el registro del envío de las muestras por parte de la aerolínea Taca, las muestras no fueron colocadas en cuarto frío por lo cual no llegaron al destino en un estado óptimo. Se realizaron los respectivos reclamos, sin embargo, la empresa de transporte lo único que resolvió es favorecernos con una tarifa preferencial en un próximo envío. Esto resultó en una pérdida de credibilidad para el cliente de Chile, lo cual perjudicó sobremanera a nuestra empresa.
4. Resultados de las muestras enviadas: Para el caso del cliente de Francia, las muestras llegaron en óptimas condiciones, sin embargo, el posible acuerdo no se concretó por cuanto los precios ofertados no fueron competitivos. La empresa de Francia era un bróker que cuenta con algunos clientes de pulpas de frutas, siendo el principal producto la pulpa de maracuyá. Para el caso del primer contacto de Alemania, se procedió a enviar muestras de 22kg de pulpas de frutas de 5 sabores de frutas exóticas. El cliente final es una empresa

que elabora preparados para la industria láctea, y estaba interesada en disponer de sabores exóticos para el desarrollo de nuevos productos. Las muestras fueron enviadas como parte de un contenedor que el comprador adquirió a otra empresa de pulpas. Las muestras llegaron en muy buenas condiciones, sin embargo, hasta finales del 2008 no se conocían los resultados de las mismas. Para el caso del segundo contacto de Alemania, se enviaron muestras de pulpa de maracuyá del mismo procesador último. Sin embargo, por renuncia a la empresa compradora de nuestra persona de contacto, se complicó realizar el seguimiento respectivo.

5. Otros contactos: A través de la página web de la empresa, se obtuvieron otros contactos interesados en las pulpas; sin embargo, muchos se trataban de intermediarios informales que buscan obtener información para conocer del negocio. De esta manera, antes de proporcionar información se realiza alguna indagación del cliente. Adicionalmente, en un viaje personal de quien suscribe a Panamá, se realizaron contactos en una feria de negocios con personas interesadas en colocar la pulpa en otros países. Una vez de regreso al Ecuador, se mantuvo comunicación vía correo electrónico con los interesados, sin embargo, no se logró concretar ningún negocio hasta el término del año.

Situación financiera

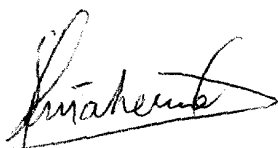
En el año 2008 la empresa generó un pequeño ingreso por concepto de la factura de una de las muestras enviadas por el monto de \$26,60. En cuanto a los gastos y costos, el egreso total del año fue de \$6,866.16, el cual incluyó, entre los principales egresos, los gastos de arriendo y condominio de la oficina, aportes al IESS, gastos en energía eléctrica y telecomunicaciones. Según lo anterior, la pérdida del año 2008 fue de \$6,839.56

El activo total asciende a \$2,870.42 y está dado por \$2,117.84 de activo corriente, \$752.58 de activo fijo total y \$193.78 de activo diferido. El pasivo total es \$16,745.27, el cual se compone de pasivo corriente por \$7,233.07 y pasivo de largo plazo por \$9,512.20. El patrimonio neto es - \$13,874.85 debido a la pérdida acumulada desde el año 2005.

A pesar que el año 2008 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, se espera que la situación financiera de la empresa mejore para el año nuevo.

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

Atentamente,



Juan Peñaherrera Paredes

