

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 2007

Señores Socios:

Pongo en su consideración el informe de labores realizadas por la empresa en el año 2007.

En base al plan estratégico definido a finales del 2005, la empresa se ha enfocado en abrir mercado para pulpas de frutas exóticas, siendo las principales actividades las siguientes:

1. Estructuración de la oferta de exportación: Se realizó un mayor acercamiento con un procesador de pulpas de frutas, con lo cual se inició un intercambio de información para estructurar la oferta de las pulpas en cuanto a fichas técnicas, presentaciones y precios. Se realizaron además ajustes en la página web ya que se requería hacer correcciones, así como definir las palabras para los buscadores de Internet. Adicionalmente se realizó el registro de la marca HARVEC en el IEPI.
2. Se contactó con empresas que proveen empaques para las presentaciones industriales de las pulpas, con lo cual se obtuvieron cotizaciones y muestras para baldes de plástico, tanto que 200kg, y fundas de polietileno grado alimenticio, y además cajas de cartón para el envío de muestras.
3. Programa de cooperación de la Unión Europea: Se aplicó a este programa de apoyo no reembolsable y HARVEC fue seleccionada, de manera que para septiembre se tuvo la asesoría del señor Gerard Terlier, experto francés en apoyo a pequeñas empresas para la definición de estrategias de exportación. La asesoría consistió en una visita de 15 días, en la cual se trabajó arduamente en un diagnóstico y estrategias a seguir, siendo una de ellas la participación en ferias internacionales.
4. Participación en feria Anuga 2007: HARVEC participó en la feria en octubre/07, la cual se realizó en Colonia, Alemania, del 13 al 17 de octubre, con la asistencia de su Gerente, Econ. Juan Peñaherrera. Anuga y Sial son las mayores ferias de alimentos en Europa. Se participó en acuerdo con la empresa Frozen Tropic, quien tuvo un stand con apoyo de Corpei, para poder realizar degustación a empresas que se contacte en la feria. Se realizaron muchos contactos mediante visitas a los stand de las empresas expositoras, las cuales en su mayoría era fabricantes de jugos, mermeladas y brokers. Fruto de la feria se inició una relación comercial con algunos potenciales clientes.
5. Desarrollo de contactos comerciales: Hasta el mes de septiembre, se obtuvieron contactos con empresas locales que tenían clientes en el exterior, así como contactos a través de Internet. Sin embargo, estos contactos no resultaron confiables, ya que finalmente resultaron ser sospechosos que proponían maneras no fiables de realizar negocios. A través de la página web de HARVEC y de otras fuentes, se obtuvieron contactos de Florida, Estados Unidos, Polonia, Argentina, Perú, México. Se concretó el envío de muestras al contacto de Perú, sin embargo, las muestras no llegaron al destino por falla del contacto de la empresa de Perú, quien aceptó que ellos retirarían las muestras del aeropuerto de Lima, y finalmente no procedieron así. El contacto de Florida no prosperó ya que requerían pulpa sin procesamiento térmico, lo cual no contamos con la capacidad de ofrecer. El contacto de Polonia inició una investigación para analizar la viabilidad y su interés de ganancia no permitió que se llegue a un acuerdo. El contacto de Argentina mostró interés en un primer

momento, sin embargo, luego de enviarle información técnica y precios referenciales, se suspendió la comunicación por cuanto disponía de producto suficiente. El contacto de México mostró interés en las pulpas, sin embargo, al momento que solicitó muestras, no se priorizó el envío ya que se contó con contactos más interesantes luego de participar en la feria Anuga. Al retorno de la feria, se continuó contacto con empresas que mostraron interés, entre ellas de Alemania y otros países. Una empresa estaba interesada en puré de banano, sin embargo, luego de hacer contacto con una procesadora de Guayaquil y ofertar, no se logró alcanzar un precio competitivo. Al terminar el año, se contó con interesantes contactos para ser desarrollados en el año 2008.

Situación financiera

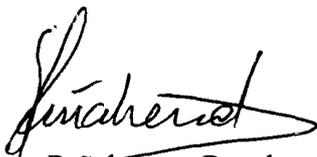
En el año 2007 la empresa generó ingresos por servicios de consultoría por el monto de \$1,341, la cual fue impartida por Juan Peñaherrera a dos clientes. En cuanto a los gastos y costos, el egreso total del año fue de \$10,659.52, el cual incluyó, entre los principales egresos, los gastos de sueldos y aportes al IESS por \$2,626.78, gastos de participación en la feria Anuga por \$2,678, publicidad y promoción por \$1,144, gastos en energía eléctrica, luz y telecomunicaciones por \$1,075, y gastos de arriendo por \$870. Según lo anterior, la pérdida del año 2006 fue de \$9,310.

El activo total asciende a \$3,888 y está dado por \$3,028 de activo corriente, \$860 de activo fijo total. El pasivo total es \$10,924, el cual se compone su totalidad de pasivo corriente, e incluye \$5,000 por un crédito de mutuo, préstamos de accionistas por \$1,782 y obligaciones con empleados de \$3,383. El patrimonio neto es - \$7,035 debido a la pérdida acumulada desde el año 2005.

Una vez que la empresa ha desarrollado contactos interesantes y herramientas para la apertura de mercados, la meta para el 2008 será generar exportaciones de manera que la situación financiera de la empresa se revierta.

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

Atentamente,



Juan Peñaherrera Paredes