

AROMA AMAZÓNICO AROMAZONICO CÍA. LTDA.

INFORME DE GERENCIA DEL PERIODO 2011

Nueva Loja, 31 de Enero del 2012.

Informe Gerencial 2011, dirigido a la Junta General de accionistas de Aroma Amazónico Aromazonico Cía. Ltda.

Sres. Accionistas se presentan ante ustedes el presente informe, que se detalla a continuación, se menciona las actividades más relevantes que han sido desarrolladas a lo largo de este periodo:

Aspecto Comercial:

- ✓ Durante el 2011 se negocio las ventas de cacao con la empresa ARMAJARO ECUADOR S.A mediante los procedimientos ya establecidos en el año 2010 y se desarrollaron el 62% de ventas de ese año, otro cliente importante en el 2011 fue CACAO INALNAPO CÍA.LTDA., al cual se le vendió el 24% de la producción.
Se aclara que en el 2011 la empresa solo comercializo cacao hasta el mes de Julio, la comercialización que se desarrollo a partir de esas fechas se lo hizo desde la Asociación Lago Agrio, debido a que esta asociación es quien contaba con los recursos comerciales provenientes del proyecto FIE y por lo tanto era la única quien estaba en la capacidad de hacerlo.
Aroma Amazónico a partir de julio no contaba con recursos suficientes para comercializar, debido a la disminución de capital por los pagos de deudas pendientes desde la administración anterior.
- ✓ Ventas menores que significan el 14%, se han realizado a dos empresas de Quito (Ecuatoriana de Chocolates y SKSFARMS) en un promedio de 3 TM.
- ✓ El detalle completo de comercialización del 2011 echa desde Aroma Amazónico se muestra en el cuadro adjunto que es parte de este informe.
- ✓ A partir del mes de Julio del 2011, la comercialización se la desarrollo desde la Asociación Lago Agrio, por la situación ya antes explicada.

Aspecto técnico:

- ✓ En Enero del 2011, se empieza la construcción del primer centro de acopio.
- ✓ El 12 de enero del 2011, se procede a la firma de las escrituras públicas de fianza civil entre representante de CONCACAO y AROMA AMAZÓNICO como cumplimiento de un requisito para proceder al desembolso de recursos para el proyecto de construcción de centros de acopio.
- ✓ EL 18 de febrero del 2011, mediante gestión desde el gerente y presidente de la empresa se ejecuta la entrega de recursos desde CONCACAO a la cuenta de Aroma Amazónico.
- ✓ En el mes de Junio 2011 se firma el convenio con la empresa EL CAFÉ C.A. el que luego de múltiples reuniones en conjunto con otros compañeros de las asociaciones, se deja plasmado el interés de parte y parte desarrollar un proceso de comercialización entre las dos instancias, bien es cierto durante el 2011 no se concretaron procesos de compra y venta de café, esta abierta la posibilidad de hacerlo durante este 2012.
- ✓ En Julio del 2011, se firma el Convenio con PRONERI, para la ejecución de las propuestas de apoyo a la empresa directamente desde este programa del MAGAP, para la realización



15 MAYO 2012
SUPERINTENDENTE
DE COMERCIO
QUITO
OPERADOR 4

de este convenio se mantuvo reuniones de coordinación desde el inicio del año 2011, para concretar la propuesta a ejecutar.

- ✓ En Julio del 2011, se desarrolla el primer informe de construcción y justificación de gastos del proyecto a BANDES y CONCACAO.
- ✓ En Septiembre del 2011, se desarrolla el segundo y final informe de construcción del centro de acopio.
- ✓ En Octubre 2011, se hace efectivo el segundo desembolso de fondos para el proyecto de construcción de centro de acopio desde CONCACAO.
- ✓ En el mes de diciembre del 2011, luego de varias gestiones y reuniones desarrolladas con el programa PRONERI, se dio el arranque de ejecución de la Consultoría de fortalecimiento Empresarial para la empresa, por lo cual asignaron al Econ. Roberto Jiménez, para desarrollar los trabajos de consultoría desde diciembre del 2011 hasta febrero del 2012.

Análisis Financiero:

El periodo 2011, es positivo para la empresa, haciendo énfasis en que esto se ha visto favorecido con otros aspectos que la empresa ha desarrollado. El movimiento de comercio no ha crecido en relación al año anterior pero situaciones anexas han favorecido en parte a la empresa.

La empresa requiere pronto una inyección de capitales debido a que las depreciaciones son bastante altas y generar un desbalance no deseado.

Todos los detalles se visualizan en el balance presentado.



RICARDO CORDERO PACHECO
GERENTE

