

INFORME DE PRESIDENCIA

1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

Señores miembros del Directorio de la Empresa Planta Hortifruticola, me permito poner en su conocimiento el informe correspondiente del periodo 2009.

En reunión de Directorio realizada el 20 de mayo del 2009, se resolvió no renovar el contrato al Ing. Cisneros quien venía desempeñando las funciones de Gerente General de PLANHOFA, las mismas que lo desempeño hasta la finalización de su contrato el 31 de mayo del año en curso.

En esta misma reunión el Directorio dando cumplimiento al artículo 41. Literal c) del estatutos resolvió que la Presidencia subrogue al Gerente General y también se nombro una comisión para que realice los trámites correspondientes para la selección del perfil del nuevo gerente.

Con estos antecedentes me permito poner en su conocimiento el informe del año fiscal 2009.

Los objetivos propuestos por la administración para el año 2009, entre otros fueron los siguientes:

- Mantener un promedio de costos de ventas (costos de fabricación) entre el 70 y el 72% para alcanzar un promedio de utilidad bruta en ventas del 28 al 30%.

Este objetivo ha sido cumplido en un 98.44%, puesto que del total de ventas de productos de \$ 792.650,37 se obtiene un costo de ventas de \$ 579.546,54 es decir es el 73.12%.

- Reducir las cuentas por cobrar en un 70%, entregando la cartera vencida a la acción judicial.

De la cartera vencida, hay clientes que se encuentran cancelando en forma parcial, clientes que se desconoce la dirección domiciliaria y de un cliente se entregó la documentación para el proceso legal. Al 31 de diciembre del año 2008 las cuentas por cobrar fueron de 188.578.74 dólares y al 31 de diciembre del año 2009 se tiene un saldo por cobrar de 144.208.10 dólares. De acuerdo a estos datos significa que se ha reducido un 24% de las cuentas por cobrar.

- Alcanzar un equilibrio de 50.000 unidades de producción, fortaleciendo la presentación de la marca FRISCO

El promedio de producción mensual de enero a diciembre es de 39.240, es decir que se llega a un 78% de lo planificado. Se debe indicar que este porcentaje se obtiene debido que en el mes de marzo la producción de durazno fue de 112.000 unidades.

- Alcanzar una utilidad de \$36.298.31.

Durante el ejercicio del año 2009, se alcanza \$ 25.919.77 es decir el 71.40% de lo planificado, esto se debe a que la meta propuesta en el Presupuesto era vender \$ 1.031.721.45 y se cumplió en un 76, 82%

OTROS OBJETIVOS

Implementación de las normas ISO 9001 - 2008

A partir del 28 de enero del 2009 Planhofa C.A. Decidió incursionar en la implementación de un Sistema de Gestión de Calidad que le permita optimizar los procesos productivos, aumentar la satisfacción de los clientes internos y externos, entre otros. Para llevar a cabo la implementación de las normas ISO se conto con la asesoría técnica de la Corporación Lideres quienes fueron seleccionados por la CAPIT. Esta implementación se desarrollo en dos etapas generales, cada una con actividades puntuales.

Primera etapa.

Capacitación del personal de la empresa y la implementación de los procedimientos.

Con el fin de familiarizar y de socializar al personal técnico, administrativo y obreros de la empresa entorno a los conceptos y reglamentos de la normativa ISO 9001 - 2008 se realizo talleres de capacitación en los siguientes temas:

- **Gestión por procesos.-** Se realizo un taller de 10 horas dirigido al personal técnico y administrativo de la empresa

El Objetivo de este taller es proporcionar de las herramientas para el control continuo de los vínculos entre los procesos individuales dentro del sistema de procesos, así como sobre su combinación e interacción.

MAPA DE PROCESOS PLANHOIFA C.A.



- **Indicadores de Gestión**

PROCESO:	OBJETIVO DE CALIDAD A CONSEGUIR	INDICADOR DE DESEMPEÑO	FORMULA
PRODUCCIÓN	ALCANZAR LA PRODUCCIÓN PLANIFICADA MINIMA (40000 UNIDADES)	CUMPLIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN	$\frac{\text{Unidades producidas}}{\text{Unidades planificadas}} * 100\%$
PROVISION Y COMPRAS	ENTREGAR EL PRODUCTO A TIEMPO	Ingresos a tiempo y de buena calidad	$\frac{\# \text{ de Kilos solicitados}}{\# \text{ de Kilos ingresados}} * 100 \%$
RECURSOS HUMANOS	TENER PERSONAL	CUMPLIMIENTO DE LA CAPACITACIÓN	$\frac{(\text{horas de capacitación realizadas})}{*100 \% (\text{Horas de capacitación planificadas})}$
MEJORAMIENT O CONTINUO	IR A LAS CAUSAS RAIZ DE LOS PROBLEMAS	NÚMERO DE PROBLEMAS	# DE PROBLEMAS ENCONTRADOS EN EL MES
	DISMINUIR LOS PROBLEMAS ENCONTRADOS	% DE PROBLEMAS RESUELTOS	$\frac{\# \text{ de problemas resueltos mensual}) * 100 \%}{\# \text{ de problemas encontrados mensual}}$

GESTIÓN COMERCIAL	ALCANZAR EL PRESUPUESTO ANUAL	CUMPLIMIENTO DE LA PLANIFICACION	$\frac{\text{Ventas realizadas} * 100 \%}{\text{Ventas presupuestadas}}$
ALMACENAMIENTO	MANTENER ROTACION DE STOCK	CUMPLIMIENTO DE STOCK	$\frac{\text{EGRESO DE PRODUCTO TERMINADO} * 100}{\text{INGRESO DE PRODUCTO TERMINADO}}$
DISEÑO Y DESARROLLO	MUESTRAS ACEPTADAS POR LOS CLIENTES	Muestras Enviadas	(Muestras aceptadas por los clientes)
CONTROL DE CALIDAD	RECLAMOS DE CLIENTES	Productos Despachados	(# de Reclamos del Cliente)
FINANCIERO	CUMPLIR LAS OBLIGACIONES CON LOS PROVEEDORES	Pagos Mensuales	$\frac{\text{Pagos Mensuales} * 100 \%}{\text{Total Por pagar}}$
FINANCIERO	RECEPTAR LOS RECURSOS PROVENIENTES DE LAS VENTAS	Cobros Mensuales	$\frac{\text{Cobros Mensuales} * 100 \%}{\text{Total Por cobrar}}$
MANTENIMIENTO	ELIMINAR LOS DAÑOS DE MAQUINARIAS Y TIEMPOS DE PERDIDA EN PRODUCCIÓN POR MANTENIMIENTO	TIEMPOS DE PERDIDA EN PRODUCCIÓN POR MANTENIMIENTO	TIEMPO DE MANTENIMIENTO CORRECTIVO EN HORAS DE PRODUCCIÓN

- **Auditorías Internas.**- El objetivo de realizar las auditorías internas dentro de la empresa es para determinar si el sistema de gestión de la calidad es conforme con las disposiciones planificadas, con los requisitos de esta Norma Internacional y con los requisitos del sistema de gestión de la calidad establecidos dentro de la empresa y se mantiene de manera eficaz.

Se determino planificar un programa de auditorías tomando en consideración el estado y la importancia de los procesos y las áreas a auditar.

Previo a la realización de las auditorias se procedió con la selección de los cuatro auditores internos de la empresa conforme al procedimiento de auditorías internas quienes participaron y aprobaron el taller de auditores internos realizado por la CAPIT. Es así que se realizaron tres auditorías internas.

Luego de realizado estas auditorías se determina que se está cumpliendo con la normativa ISO 9001-2008 y mejorando progresivamente el desempeño de las actividades por cada uno de los responsables de los procesos, así pues se han mejorado y actualizado las versiones de procedimientos, se ha podido determinar un control adecuado de los

productos antes, durante y después de su procesamiento "trazabilidad de producto".

- **Satisfacción al cliente.**- Como una de las principales medidas del desempeño del sistema de gestión de la calidad, la empresa está realizando el seguimiento de la evaluación de la percepción de nuestros productos, a través del departamento de ventas se está llevando a cabo la realización de encuestas al cliente y se están tomando las acciones correctivas ante ciertas inconformidades para mejora y aumento de su satisfacción.
- **Evaluación a proveedores.**- La empresa está evaluando y seleccionando los proveedores en función de su capacidad para suministrar productos de acuerdo con los requisitos de Planhova para lo cual se implemento el respectivo instructivo, para dar cumplimiento al objetivo de la creación de la empresa las compras de la materia prima se está realizando principalmente a los pequeños y medianos agricultores organizados.

Segunda Etapa.

El proceso de implementación, capacitación y seguimiento de las normas ISO culminó en noviembre del 2009 logrando documentar procedimientos, registros e instructivos propios de Planhova C.A. y los reglamentarios por la Normativa ISO 9001 para todos los procesos o departamentos existentes.

Debo señalar que está previsto realizar la segunda etapa final de certificación el primer trimestre del 2010 con la empresa certificadora SGS.

Seguimiento e Implementación del Plan Estratégico y Plan de Negocios

Como es de vuestro conocimiento en el 2008 se diseñó el Plan estratégico de Planhova como herramienta de diagnóstico y análisis que nos permita servir de guía en la toma de decisiones oportunas en torno al quehacer diario del trabajo de la empresa, en el cual se planteó como **Objetivo Superior** ser el principal dinamizador del sector hortofrutícola, especialmente de la zona central del país, mediante la industrialización y comercialización con un enfoque de economía social articulando a los diversos actores: pequeños y medianos campesinos organizados, instituciones públicas y privadas.

Con la finalidad de realizar el seguimiento y evaluación del Plan se realizaron en Octubre, Noviembre y Diciembre varias reuniones de trabajo con los responsables de los Dptos. de la Empresa y el Ing. Fernando Heredia Técnico del FEPP quien nos apoyo con este objetivo. Como producto de estas reuniones se realizó el Plan Operativo Anual del 2010.

A continuación se detalla algunas gestiones realizadas con la finalidad de dar cumplimiento al **Objetivo Superior** planteado en el Plan Estratégico

- En Junio del 2009 se firma el Convenio de Cooperación entre Planhofa y CONPAPA, cuyo objetivo es fomentar e impulsar las iniciativas de desarrollo de tecnologías para dar valor agregado a la papa, mediante el establecimiento de alianzas de negocios y la adaptación tecnológica en el procesamiento de papa, este trabajo está ejecutando un egresado de la Facultad de Alimentos como parte de su tesis de grado.
- Con el Apoyo de las Sigüientes Instituciones INIAP, CORPEI, Municipio de Pelileo, Planhofa, MAGAP y la participación de productores de tomate de árbol de la provincia de Tungurahua en el mes de septiembre se realizaron varios talleres con la finalidad de elaborar el Plan Estratégico de la Cadena del Tomate de Árbol, cuyo objetivo era realizar un diagnóstico que incluya la identificación de posibles limitantes y posibles oportunidades orientadas a mejorar la productividad, competitividad, y accesibilidad a mercados tanto en fresco como para la industria.
- Reuniones de trabajo con dirigentes de las Organizaciones de productores de UNAPEMAT, PACAT, Cadena de la Mora, UOCASI, Productores de mora del sector de Chillanes, para definir acuerdos comerciales.

Resultados

Compra de materia prima a pequeños y medianos agricultores.

Producto	Organizaciones	Provincia	Volumen /kg
Durazno	Agricultores no asociados y UNAPEMAT	Tungurahua	159.974.25
Fresa	Productores no asociados	Pichincha, Cotopaxi	30.760.92
Mora	Cadena de la mora, Unapemat, Organización de Productores de Chillanes y productores no asociados e intermediarios	Tungurahua, Bolívar y Cotopaxi	52.295.82
Tomate de árbol	Unapemat	Tungurahua	990.35
Maracuyá	Empresas de la Costa y Productores de la UOCASI	Manabí	173.101.70
Naranjilla	Productores no asociados e intermediarios.	Pastaza	3.933.80

2. CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES

Ejecución de las recomendaciones de Auditoría Externa, Comisarios Revisores y Directorio.

Trámites legales.

- Suscripción de la escritura pública por aumento de capital, resolución tomada por la Junta General de Accionistas el 10 de Octubre del 2007.

Por resolución de Junta General de Accionistas, celebrada el 30 de mayo del 2009, deja totalmente sin efecto las resoluciones adoptadas en los puntos dos, tres, y cuatro de la Junta General Extraordinaria de accionistas de PLANHOFA, celebrada el diez de octubre del 2007, puntos que se refieren a los asuntos de aumento de capital y suscripción de la escritura pública.

- Actualización del registro sanitario del producto Maracuyá.

En la actualidad se encuentran vigentes los registros sanitarios de los 13 sabores de pulpas y los 4 sabores de mermeladas.

Políticas de personal.

- Evaluación del rendimiento del personal, elaboración del plan anual de capacitación y promoción del personal.

Con la implantación de las normas ISO, se determino la necesidad de crear el departamento de Recursos Humanos, una vez determinado el responsable se procedió con la elaboración del respectivo procedimiento, en el cual se identifican las acciones a implementarse, a continuación se detallan algunas de las acciones a ejecutarse en el 2010.

Registro calificación del Personal, Reporte de Capacitación Interna, Necesidades de Capacitación, Solicitud de Capacitación, Registro de Competencias del Personal.

Información financiera

- Implementación de un manual de procedimientos contables.

En la actualidad se encuentra elaborado el manual de procedimientos, de acuerdo a las normas de contabilidad generalmente aceptadas en nuestro país.

- Respaldos de la información contable.

Contamos con los respectivos respaldos (CD's, Flash memoria, CPU de las computadores y documentos impresos (informes)

- Implementación de un sistema de costos automatizados.

La empresa dispone de un sistema de costos que se lo obtiene al fin de mes, y se lo realiza en los siguientes pasos (ordenes de trabajo, registro de gastos de producción, prorrateo de los gastos).

- Políticas adecuadas sobre el uso y manejo de caja chica.

La empresa cuenta con el respectivo reglamento de manejo del fondo de caja chica, el mismo que se encuentra vigente desde el año 2005 y se procedió a actualizar en el mes de septiembre del 2009.

Control de Inventarios.

- Declaración juramentada de las bajas de inventarios, para justificar legalmente las pérdidas (2008)

De acuerdo a la recomendación realizada por el señor Notario indico que no era necesario realizar por cuanto ya se encuentran estos valores registrados en gastos no deducibles y está determinada la pérdida en el balance del 2008. Es importante señalar que durante el presente año 2009 se procedió a realizar las respectivas declaraciones juramentadas de las bajas de los inventarios Junio por un valor total de 974.70 dólares y en el mes de diciembre por 893.80, las bajas de inventarios corresponden a productos devueltos por los clientes y caducidad de los mismos.

Control de Activos Fijos.

- Contratación de pólizas de seguro.

Debido a que la gran mayoría de los equipos y maquinaria que se encuentran en la empresa no forman parte de los activos fijos de PLANHOFA, y dada la situación económica de la empresa no se ha procedido a contratar las pólizas de seguro.

- Revalorización de los activos fijos terreno y edificio.

En la Junta General de Accionistas celebrada el 15 de diciembre se resolvió designar al Ing. Rafael Sevilla como perito para realice la revalorización de los activos de la empresa. En la actualidad se dispone del respectivo informe.

3. ASPECTO COMERCIAL

El aspecto comercial de la Empresa, durante el año 2009, se basa principalmente en la venta de productos industrializados como son los concentrados, pulpas, mermeladas y jaleas comercializados con las industrias, Comisariatos y supermercados, Hoteles y restaurantes; así como también hortalizas, legumbres y frutas, en estado fresco para las raciones alimenticias que solicita el Programa Aliméntate Ecuador.

Nuestros clientes

En el sector industrial son: Ecuajugos - NESTLE, RESGAZA REFRESCOS SIN GAS S.A., SOLAREX S.A., ALPINA S.A., INDUSTRIAS TONI, con las que comercializamos los concentrados de Maracayá, pulpas de Mora y Fresa, mermeladas, jaleas, pasas troceadas maceradas, duraznos en almíbar.

En el sector comisariatos y supermercados: Supermercados Mega Santa María, Camari, Tiendas Industriales Asociadas TIA, Supermercado Hortensia de Jara e Hijos, Comisariatos de Servicio Social COSSFA S.A., a los que se vende pulpas y mermeladas en presentaciones de 1.000 y 500 Gr.

En el sector de Hoteles y restaurantes, tenemos varios principalmente en las ciudades de Guayaquil, Latacunga, Riobamba y Ambato.

También las pulpas FRISCO, se comercializa en el Archipiélago de Galápagos a través de un distribuidor.

Las raciones alimenticias compuestas por legumbres, hortalizas, frutas y pulpas que se vende al Programa Aliméntate Ecuador.

Los productos que mayor aportan en el total de ventas del año 2009 en orden de importancia son:

Concentrados, pulpas, jaleas, mermeladas, pasas maceradas, mercado Industrial	\$ 580.595.86
Pulpas en presentaciones de 1000, 5000 gr.	153.196.02
Raciones alimenticias	29.300.00
Frutas legumbres y hortalizas en estado fresco	18.825.63
Mermeladas en presentaciones de 1.000, 500 y 250 gr.	<u>10.732.86</u>
Total ventas	792.650.37

Lo que significa que el 73.25% de las ventas son realizadas al sector industrial

Mejoras realizadas dentro de la Empresa

En la Auditoría Externa realizada en el 2007 por parte de la Empresa Ecuajugos determinan que es necesario implementar algunas mejoras respecto a las Buenas Prácticas de Fabricación así como el rediseño y adecuación de ciertos espacios, para garantizar que nuestros productos procesados cumplan con los estándares de calidad. Con la finalidad de verificar si se ha dado cumplimiento a las recomendaciones dadas el 14 de septiembre del 2009 nos visitaron los Técnicos de Ecuajugos para hacer una inspección, y a través de un informe emitido por ellos nos dan a conocer que solo se ha cumplido con el 22%, determinando la falta de compromiso de parte de la empresa para cumplir con las recomendaciones dadas, razón por la cual deciden rever el nivel de confianza que estamos calificados como Nivel Medio a Nivel Bajo, en estas circunstancias nos solicitan el cierre urgente de todas las observaciones para garantizar los requerimientos básicos de Seguridad Alimentaria, dando un plazo de 6 meses para realizar una evaluación. Ante esta situación enviamos un cronograma de implementación y asumimos el compromiso de cumplir estas recomendaciones.

En el mes de diciembre los técnicos de Aseguramiento de Calidad de la Nestlé nos realizan una Auditoría de seguimiento y cumplimiento de acciones correctivas y de mejora solicitados por ellos, una vez realizado la inspección mantuvimos una reunión para analizar el cumplimiento de las mismas, en la que se determinó el avance de un 70% quedando un 30% para ir implementando de acuerdo al cronograma propuesto. A continuación se indica las principales acciones correctivas y de mejora realizadas.

- Dotación de ropa adecuada a las personas que laboran e ingresan a la fábrica: Ternos térmicos, mandiles, botas, cofias.
- Reubicación de la puerta de ingreso de materia prima
- Eliminación de los flotadores de las marmitas y ubicación de visores externos en las mismas.
- Adecuación de las bodegas de almacenamiento de material de empaques.
- Calibración de los instrumentos.
- Protección del vidrio de la balanza
- Adecuación del sistema de alcantarillado
- Implementación de la trazabilidad de los productos
- Implementación de un sistema de control de plagas.
- Elaboración del diagnóstico ambiental de la empresa.

Actividades pendientes de implementar

- Implementación del sistema HACCP, determinación de los riesgos de inocuidad.
- Construcción de una cabina en el área de envasado.
- Reforzar capacitación BPM
- Rediseño de la pared con el piso, según diseño industrial.

4. ASPECTO LABORAL Y LEGAL

En cuanto al aspecto laboral, en el año 2009, la Empresa ha cumplido con todas sus obligaciones tanto al IESS como a sus empleados.

Personal Contratado

En Mayo 2009 fueron contratados dos personas: 1 persona como operario de producción y 1 para coordinación de los procedimientos de las normas ISO, al momento es el representante de la Gerencia en la implantación del Sistema.

Renuncias Voluntarias.

En Marzo renuncia el ayudante de mantenimiento que venía laborando desde julio/2007 y no ha sido reemplazado; en Junio, Julio, Octubre y Septiembre renuncian 4 operarios de producción que venían laborando desde Enero/2008, tampoco fueron reemplazados, en Agosto renuncia el ayudante de Bodega quien venía laborando desde Enero/2008, el mismo que es reemplazado con un operario de producción y en Diciembre renuncia el guardia de seguridad que estuvo laborando desde Mayo/2006

Terminación del Contrato del Gerente General

Como se informo anteriormente el Directorio una vez analizado la gestión del Ing. Cisneros y en uso de sus atribuciones decidió no renovar el contrato que mantenía con PLANHOFA por el periodo de dos años, el mismo que finalizo el 31 de mayo. Una vez tomada esta decisión por el Directorio el Ing. Cisneros, mediante oficio GGPH/ 2009. 0015 del 28 mayo, solicita el pago de sus comisiones por concepto de ventas que estaba estipulada en el respectivo contrato, las cuales no izo efectivo cuando el ejercía las funciones de Gerente, considero debido a que esto iba a incrementar las perdidas en su gestión inicialmente no estuve de acuerdo con este pago y me manifestó que si no le cancelaba nos iba a demandar y a exigir el pago también del IESS de los dos años. Hecha la consulta respectiva en el Seguro me informaron que efectivamente a los Gerentes hay que asegurarles en el IESS. Una vez realizado el cálculo de sus comisiones se procedió a cancelar la cantidad de \$. 3.225,20 dólares.

Pago de Comisiones de Venta

Mediante memorándum No. 005GR, con fecha 20 de mayo del 2009 el Ing. Cisneros, solicita al Dpto. Financiero el pago de comisiones del señor Juan Salinas Vendedor de la Empresa del periodo de enero a mayo con una base de venta de 50.000 dólares y una comisión del 3%, con estos parámetros se procede al pago, recibiendo por concepto de comisiones en el 2009 la cantidad de \$ 3.749.99 dólares.

Respecto a la situación legal durante el año 2009 no se ha presentado ninguna situación judicial, sin embargo es importante recordar que durante el año 2008

se presento una demanda laboral por parte del señor José Lizano ex trabajador de PLANHOFA, al respecto la Empresa ha salido favorecido en dos sentencias y en la actualidad se ha mantenido conversaciones para poder llegar a un acuerdo entre las partes.

Al 31 de diciembre existen 21 empleados de planta: 5 en Administración, 4 en Ventas y 12 en Producción.

5. INFORME FINANCIERO

El presente informe, se realiza en base a los Estados de Situación Financiera y Estado de Resultados cortados al 31 de Diciembre del 2009 los mismos que han sido auditados por la empresa ATECAP S.A, La situación financiera de PLANHOFA en cuanto al Balance General en forma resumida se presenta de la siguiente manera:

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA CORTADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2009 EXPRESADO EN DOLARES

ACTIVOS	\$	%
DISPONIBLE	39,562.76	5.67
EXIGIBLE	145,506.20	20.85
REALIZABLE	224,382.41	32.16
PAGOS ANTICIPADOS	34,259.40	4.91
FIJO	251,080.53	35.99
DIFERIDO	2,932.22	0.42
TOTAL ACTIVOS	697,723.52	100.00

PASIVOS		
PASIVO A CORTO PLAZO	74,578.01	10.69
PASIVOS A LARGO PLAZO	55,183.67	7.91
TOTAL PASIVOS	129,761.68	18.60

PATRIMONIO		
CAPITAL SOCIAL	209,796.00	30.07
APORTES SOCIOS FUTURA CAPITALIZACION	64,124.21	9.19
RESERVAS	313,972.98	45
UTILIDAD NO DISTRIBUIDA AÑO 2000	990.13	0.14
PERDIDA DEL EJERCICIO 2008	46,841.25	-6.71
UTILIDAD AÑO 2009	25,919.77	3.71
TOTAL PATRIMONIO	567,961.84	81.40
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	697,723.52	100

Los Activos de PLANHOFA alcanzan el valor de \$ 697.723.52, al igual que los Pasivos más el Patrimonio.

Dentro del activo los rubros más representativos son el activo fijo con el 35.99%, el realizable con el 32.16%, este rubro comprende los inventarios, tanto de productos como de suministros y materiales, y se encuentra clasificado de la siguiente manera:

Suministros y materiales	\$ 56.339.25
Pulpas a granel	82.106.65
Frutas troceadas	22.994.78
Pulpas de 500 y 1.000 gr.	21.493.74
Concentrados	10.825.92
Frutas lavadas	7.326.41
Mermeladas a granel	7.168.37
Frutas peladas	4.675.94
Mermeladas 1000, 500 y 250 gr.	4.438.44
Materias Primas varias	2.638.06
Fruta sin pitón	1.498.03
Jaleas	1.382.40
Almíbares	845.28
Conservas	603.19
Fruta en almíbar	46.15

En importancia le sigue el Exigible con el 20.85% que comprende las cuentas por cobrar a los Clientes y otras cuentas por cobrar.

En el grupo del Pasivo y Patrimonio, el rubro con mayor participación esta las Reservas con el 45.00%, seguido por el Capital con el 30.07%; el Pasivo corriente con el 10,69%, que comprende las cuentas y documentos por pagar a corto plazo (Proveedores, capital e intereses por préstamos bancarios, sueldos y beneficios sociales e impuestos retenidos); y, el pasivo a largo plazo comprende el 7.91%

ESTADO DE RESULTADOS

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2008
EXPRESADO EN DOLARES

VENTAS	\$	%
Ventas gravadas	231,002.87	28.29
Ventas Exentas	564,081.08	69.08
	-	-
(-) Descuentos y Devoluciones.	2,433.58	0.30
Venta de servicios	23,896.40	2.93

TOTAL DE VENTAS	816,546.77	100.00
COSTO DE VENTAS		
Costo de Ventas	579,546.54	70.98
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	237,000.23	29.02

GASTOS DE VENTA		
Sueldos y Salarios	16,575.68	18.91
Beneficios Sociales	13,359.13	15.24
Servicios	6,298.74	7.18
Depreciaciones y Amortizaciones	10,693.29	12.20
Suministros	8,969.74	10.23
Comisiones	6,591.87	7.52
Otros Gastos de Ventas	25,187.79	28.73
TOTAL	87,676.24	100.00

GASTOS ADMINISTRATIVOS:		
Sueldos y Salarios	34,003.86	27.60
Beneficios Sociales	20,623.95	16.74
Impuestos y Contribuciones	15,763.40	12.80
Depreciaciones	11,729.89	9.52
Honorarios	15,359.00	12.47
Servicios	10,925.15	8.87
Suministros	1,696.11	1.38
Otros gastos Administrativos	13,088.62	10.62
TOTAL	123,189.98	100.00

TOTAL GASTOS OPERACIONALES	210,866.22
GASTOS FINANCIEROS:	
Intereses Bancarios	2,490.61
Notas de Débito	825.88
TOTAL	3,316.49

INGRESOS NO OPERACIONLES		
Ingresos Bancarios	28.86	
Misceláneas	3,073.39	
TOTAL	3,102.25	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	25,919.77	3.17

INGRESOS.

Los ingresos de PLANHOFA se generan por las ventas de productos y servicios.

Las ventas de productos durante el año 2009 alcanzan un total de \$ 792.650,37 es decir un promedio mensual de \$ 66.054.19, mientras que los servicios (garaje, báscula y arriendo de cámara frigorífica) de enero a diciembre de 2009 alcanzan un total de \$ 23,896.40, es decir un promedio de \$ 1.991.37.

COSTOS.

El Costo de Ventas (Costo de Fabricación) alcanza un total de \$ 579.546,54 valor que al hacer relación con el total de las ventas constituye el 70.98%

Luego de este análisis, se tiene como resultado que en el periodo de Enero a Diciembre, la Empresa obtiene una Utilidad Bruta en Ventas de \$ 237.000,23 lo que constituye el 29.02% del total de las ventas.

GASTOS OPERACIONALES

Los gastos operacionales comprende la suma de los gastos administrativos, los gastos de ventas, que alcanza un total de \$ 210.866,22 de los cuales el 41,58% corresponde a los gastos de ventas y el 58.42% a los gastos administrativos

En el grupo de los gastos de ventas, los rubros de mayor incidencia son los otros gastos de venta que representa 28.73%; le sigue sueldos y salarios con el 18.91%; los beneficios sociales el 15.24%; las depreciaciones y amortizaciones con el 12.20%.; suministros el 10.23%; comisiones el 7.52%; y Servicios el 7.18%

En el grupo de los gastos administrativos, los rubros con mayor incidencia son los sueldos y salarios que constituye el 27.60%; los beneficios sociales con el 16.74%; impuestos y contribuciones con el 12.47%; honorarios con el 12.23%; otros gastos administrativos con el 10.62%; depreciaciones el 9.52%; servicios el 8.87%; y, suministros el 1.38%

Los gastos financieros alcanzan un valor de \$ 3.316,49 y se generan por pago de intereses por préstamos a los Bancos Guayaquil y Fomento.

De acuerdo al Estado de Resultados que se adjunta, en el año 2009 se obtiene una utilidad bruta de \$ 21.692,29.

INDICES FINANCIEROS

De acuerdo a los datos obtenidos en el Estado de Situación, los índices financieros se presentan de la siguiente manera:

1.- Capital de Trabajo

$$\begin{aligned} & \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente} \\ & 443.710,77 - 74.578,01 = 369.132,76 \end{aligned}$$

Cuantitativamente este índice demuestra la capacidad que la Empresa tiene para atender a sus acreedores, sin embargo cualitativamente a corto plazo esto no es posible, debido a que PLANHOFA mantiene inventarios con la frutas de temporada para cumplir los requerimientos de los clientes durante todo el año, además las ventas son realizadas a crédito con un plazo de hasta 60 días y en ciertos casos los clientes sobrepasan este plazo, mientras que las compras se realizan al contado y a crédito de 15 y 30 días.

2.- Índice de Solvencia

$$\begin{aligned} & \text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente} \\ & 443.710,77 / 74.578,01 = 5.95 \end{aligned}$$

Este índice nos demuestra que la Empresa tiene \$ 5.95 para cubrir cada dólar de deuda.

3.- Índice de Propiedad

$$\begin{aligned} & \text{Patrimonio} / \text{Activo Total} \\ & 567.961,84 / 697.723,52 = 0.8140 \end{aligned}$$

Este índice indica el porcentaje de participación que tienen los Accionistas en la Empresa, del total de los activos que posee la misma, es decir el 81,40% es de propiedad de los accionistas y el 18.60 % pertenece a terceros.

4.- Índice de Endeudamiento

$$\begin{aligned} & \text{Pasivo Total} / \text{Activo Total} \\ & 129.761.68 / 697.723,52 = 0.1860 \end{aligned}$$

Esto nos indica que el 18.60% de los activos corresponde a los acreedores.

6. CONCLUSIONES

Dada los resultados económicos negativos alcanzados en los últimos años, la situación financiera de la empresa presentaba índices de iliquidez, razón por la cual durante el año 2008 la empresa realizó dos créditos bancarios, el primero en el banco de Guayaquil por un valor de 15.000 dólares a tres años plazo y el segundo en el banco de Fomento por la cantidad de 20.000 dólares a dos años plazo con pagos trimestrales. En el presente año 2009 no se realizó ningún crédito y más bien se ha tenido que cancelar la cantidad de 14.616.64 dólares por concepto de pagos de las cuotas de créditos del 2008, quedando un saldo por cancelar de 17.050.02 dólares, al 31 de diciembre del 2008 teníamos en cuentas por pagar de 60.589.93 dólares, mientras que al 31 de diciembre del 2009 es de 42.843.99 dólares, es decir que en el año 2009 se ha reducido en un 30% de las cuentas por pagar. De la misma manera se ha reducido en un 24% las cuentas por cobras

Gracias a los resultados económicos alcanzados durante el año 2009 la situación financiera de la Empresa se ha estabilizado es así que en la actualidad los pagos a los proveedores sobre todo de materia prima es decir a los pequeños agricultores se está cancelando máximo a 8 días plazo, de esta manera estamos generando confianza para la entrega de sus productos.

Atentamente



Ing. Homero Medina
PRESIDENTE DE PLANHOFA.

