

INFORME DE GERENCIA

Señores Accionistas y Directores
De la Planta Hortofrutícola Ambato C.A.

De mis consideraciones:

Me dirijo ante ustedes a fin de hacerles conocer el informe correspondiente al período de enero a diciembre 2008, para el efecto se considera algunos aspectos:

1.1 CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

El objetivo principal a cumplir fue el proyectado en base del presupuesto del 2007, que en base promedio de ventas de \$39.000 dólares, se cumplió ya que el promedio de ventas año fue de \$ 42,843.33, ventas dirigidas netamente a industriales alcanzando el objetivo de incrementar en un 10% dicho nicho de mercado, lo que no se puede decir en productos marca FRISCO, que no tuvo el incremento programado. El acumulado mensual de \$52,000 dólares el cual incluía la venta del refresco FRUTI ICE por un valor mensual de \$3545 , no se consiguió ya que la máquina enfundadora destinada a este proyecto, no pudo ser adecuada por aspectos técnicos (tipo de plástico, y diseño de máquina tipo neumática para 500 GM) , el aporte por venta de frutas y hortalizas de \$10,000 dólares , tampoco se consiguió a pesar de que se contrato una persona de ventas para cumplir dicho objetivo el cual direccionó dicho mercado para Cuenca , pero al existir una mala política de comercialización con los Señores Ortiz, la devolución originada en dichos productos ocasionó detener dicho proceso para evitar las pérdidas originadas en dicha comercialización.

1.2 CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS Y DIRECTORIO

En reunión de Directorio del 11 de Abril del 2007, por parte de la Ing. Lucy Montalvo representante del MAGAP, se acuerda hacer un convenio con ICCA, para desarrollar el Plan Estratégico de PLANHOFA, para lo cual ICCA, contrata a la empresa ESUTECO, para que realice un diagnóstico , el cual es entregado el 7 de Noviembre del 2007 , que a criterio personal y profesional de mi persona no es real, ya que existen aspectos que se contradicen con lo que esta expuesto en dicho diagnóstico, como por ejemplo en la calidad y el equipo deteriorado, a lo que expongo con bases que no son así, ya que al pasar la Auditoria por parte de la empresa ECUAJUCOS , se aprueba seguir siendo proveedores calificados par abastecer dicha empresa, lo que fundamenta que la maquinaria esta en



óptimas condiciones y la calidad de los productos que se fabrican estas bajo las normas de calidad.

En lo referente a la deuda que tenía PLANHOFA, con el CISP, este último acuerda pasar a favor de la UNAPEMAT dicha deuda, y ellos a su vez proceden a pasar dicha cantidad como incremento de capital, con la respectiva aprobación de los participantes en la reunión de Junta de Accionistas de fecha 10 de Octubre del 2007 y en presencia del Dr. Paúl Ocaña, es de mencionar que en dicho acuerdo con el CISP, UNAPEMAT se compromete en un año aportar en otros \$41.1324,21, llegando a ser en \$82.268.42 el real aporte de incremento de capital por parte de la UNAPEMAT.

De acuerdo a la resolución de la Junta General de Accionistas del 10 de Octubre del 2007, se procedió a contratar al Dr. Saúl Losada, para que realice la auditoria Externa de los Estados Financieros de la empresa por el período de Enero a Diciembre del 2008.

En reunión de Directorio del 24 de Agosto del 2007, por parte del Lic. Alonso Vallejo propone unir criterios para la elaboración del Plan Estratégico, ya que existe el interés por parte de IICO en realizar dicho plan, pero en vista del diagnóstico entregado por ESUTECO y al no tener ninguna respuesta por parte de IICA, se prosigue realizar este plan estratégico por parte de IICO por lo que se procede a realizar la evaluación el 28 y 29 de Noviembre y quedando que a mediados de Febrero se entregue conjuntamente con el Plan de Negocios.

1.3 INFORMACION DE LAS ACCIONES EN LOS AMBITOS LABORAL Y LEGAL

Tomando en cuenta que desde el inicio en mis actividades realice una reingeniería del personal, es por eso que se procedió a la contratación de los Ingenieros Stalin Naranjo y Carlos Crespo como Ayudantes tanto de Producción como de Mantenimiento respectivamente, quienes ingresaron desde el 23 de Julio a prueba por un año.

Así mismo se procedió a contratar a una Ingeniería en Alimentos la señorita Cristina Naranjo para el área de Control de Calidad, la misma que ingresa el 22 de Octubre a prueba por un año.

En relación a los Obreros de esta empresa, se ha procedido a cambiar sus contratos laborales, ya que ellos tenía un contrato por hora esto ha ocasionado de que en mano de obra sea muy alta, por lo que en este año 2008 se procede a realizar nuevos contratos fijos ingresando ya a la planilla laboral de la empresa.



En la parte de capacitación, los días 19 y 20 de octubre se dictó los talleres de motivación y trabajo en equipo a todo el personal de PLANHOFA, teniendo luego de estos talleres un cambio en la actitud los trabajadores y personal administrativo.

Con respecto a la demanda Judicial que tenía la empresa por parte del trabajador señor José Lizano, con el asesoramiento del Dr. Paúl Ocaña se procedió a la separación de dicho trabajador de la planta, ya que era ilógico que manteniendo por segunda vez un juicio por despido intempestivo este trabajador mantenía su relación laboral, al momento se espera tramitar su respectiva liquidación.

Se procedió a realizar la liquidación al Ing. Luis Jerez quién estaba a cargo del área de Ventas el cual a fines del mes de Octubre puso su renuncia voluntaria.

1.4. INFORMACION DE LAS ACCIONES EN EL ASPECTO COMERCIAL

Luego de analizar el mercado industrial afectado por malas políticas de calidad por el antes Ing. de Planta, quién de mala manera influye directamente para que varias empresas entre ellas el KIOSKO, ECUAJUGOS, TONI deseaban terminar nuestras relaciones comerciales, gracias al oportuno tratamiento hoy podemos decir que clientes como KIOSKO y ECUAJUGOS, son el respaldo para un ingreso permanente al aporte económico de la empresa.

Al realizar una reingeniería en las líneas de procesos, y también en el cambio de procedimientos en las operaciones de transformación, la calidad del producto a mejorado considerablemente, a su vez la reducción de tiempos muertos y la optimización de todos los recursos, hacen de que podamos aplicar una política de reducción de costos la cual nos permitió a fines de año, logramos introducir en nuevos mercados como GINOS, y abrir nuevas posibilidades que por tener precios altos no teníamos la posibilidad de entrar.

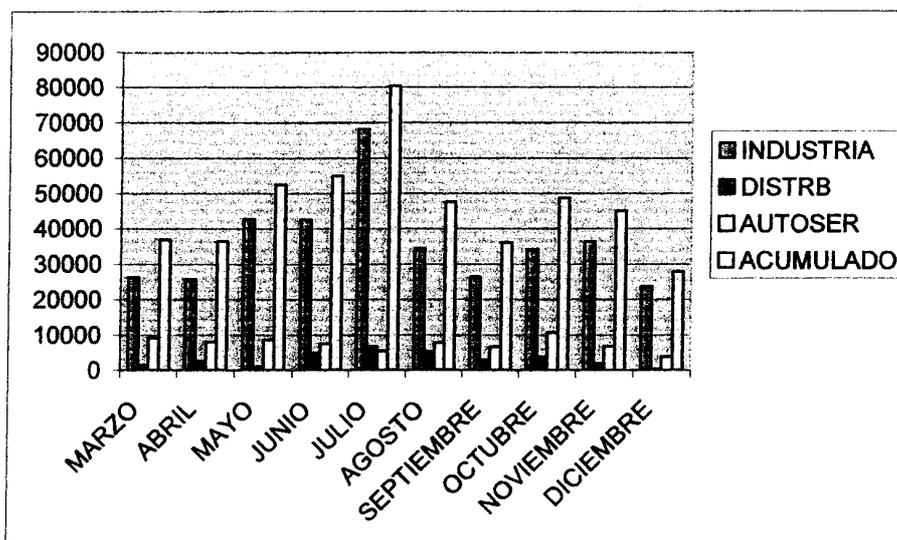
Este año 2007 se logro fortalecer la producción de concentrados, ya que las dos líneas de proceso tanto en Boula como el concentrador de película fina están funcionando en perfectas condiciones, lo que nos permitió introducir en ECUAJUGOS, el concentrado de Maracuyá, el cual para el 2008 nos permitirá tener solo en este producto un ingreso de \$8.000 dólares por mes

Los ingresos mensuales por venta como se puede observar en el gráfico, durante todo el año a tenido una inestabilidad, no logrando conseguir su equilibrio, esto se debe a muchos factores; en la venta a Industriales en la empresa el KIOSKO, por cambio de Gerente financiero, por política comenzó a comprarnos solo el 50% del pedido, ya que al existir otra empresa como la Capilla, la cual comenzó a proveerles el otro 50% y a un costo mas bajo, lo que casi nos saca del mercado , llegando a negociar para el 2008 el 80% de esta cartera



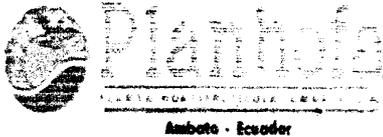
Ambato - Ecuador

de venta. En la industria ECUAJUGOS la comercialización realizada por el Ing. Luis Jerez, consiguió alcanzar la venta más alta del mes de julio, como lo hizo fue lo que nos afecto los meses posteriores ya que saturó en un solo mes lo que la empresa necesitaba en dos meses, además por falta de insumos por parte de esta empresa (concentrado de naranja, mango), las producciones de jugo en los mix se frenaron, lo que ocasionó que la venta tanto de pulpa de frutilla y concentrado de piña, bajen las entregas, por lo cual las ventas casi al fin de mes se redujeron considerablemente, para evitar este inconveniente el presente año 2008, se acordó junto con el Ing. Luis Jarrín, responsable directo de ECUAJUGOS, coordinar con Gerencia PLANHOFA, la programación de compras anual.



Referente a los Distribuidores, de igual manera parecía que la negociación realizada por el Ing. Jerez con la empresa MIXNER, la cual empezó la distribución en la provincia del Guayas, no tuvo éxito, y esta se retiró en el mes de septiembre, ocasionándonos pérdidas ya que devolvió el producto en un valor de \$5.000 dólares. De igual manera con el Sr. Sánchez el cual distribuía las mermeladas FRISCO, al mes de Octubre se suspendió la entrega de producto, ya que tenía una deuda acumulada de \$6.000 dólares, la falta de seguimiento por parte del Ing. Jerez el cual a pesar de no estar al día dicho Distribuidor le seguía entregando producto, en resumen el antes mencionado Jefe de Ventas deja una cartera de \$9.000 dólares en cuentas por cobrar.

En Autoservicios existe una constante, a pesar de ello a fines de año tiene una baja debido a que el producto que entregamos en Autoservicios es pulpa, que parece ser el consumidor en el mes de Diciembre no es primordial.

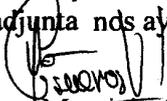


En búsqueda de mercado internacional este año 2007, se tuvo dos visitas la una del Japón de la empresa OTSUKA, la cual estaba interesada en pulpa de tomate mora, lastimosamente no se llegó a concretar en vista de que el proveedor de Imbabura su producción se vio afectada por la enfermedad del ojo de pollo, lo que no pudimos enviar el producto ya que habían tratado la plantación con productos de sello rojo, al momento Colombia esta atendiendo a este cliente, pero en conversación con los representante de OTSUKA, y si todo va bien con la introducción de este producto en Japón, es muy probable que podamos abastecerlos en el 2009, de igual manera en el mes de Noviembre visitó la planta el Embajador de Taiwán, y quedo interesado en nuestros productos, en especial la Mora y Babaco, en este 2008 haremos el acercamiento para fortalecer dicho interés de comprar dichos productos.

1.5 ANALISIS FINANCIERO.

En el año 2007, luego de que se aprobaron tanto por reunión de Directorio y de Junta de Accionistas, el plan de inversión por un valor de \$ 80.000 dólares, se procedió a buscar dicho financiamiento, en este caso por ser socios de la misma empresa, me acerque a ECLOF, a dar el tramite correspondiente, pero luego de cumplir todos los requisitos y de estar más de un mes tras dicho crédito, el cual tenia la figura de crédito hipotecario, se termino con la información de que dentro de sus reglamentos les impedían dar dicho crédito. Por otra parte desde el mes de noviembre de igual manera he solicitado al FEPP, y a través de Codesarrollo he solicitado un crédito de \$30.000 dólares dando como garantía la Boula al vacío, la centrifuga, el homogenizador, avaluados en \$80.000 dólares, de esta solicitud de crédito se espera una respuesta en el mes de Febrero del 2008, es así que para poder salir de la situación económica el único crédito que se pudo obtener fue el otorgado por el Banco de Guayaquil, sobre firmas en una valor de \$ 10.000 dólares para un año plazo, dinero que nos a servido para poner como encaje para el crédito de Codesarrollo.

En lo que se refiere al resultado del ejercicio 2007, el análisis económico del balance que se adjunta nds ayudará a su comprensión.


Ing. Mauricio Cisneros U.
GERENTE GENERAL

SUPERINTENDENCIA DE COMPANIAS
REGISTRO DE SOCIEDADES

Germania Aguilar *mao*

29 ABR. 2008

PLAN DE INVERSION 2008

DEPARTAMENTO DE VENTAS	UNID	VALOR	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Camioneta para movilizacion	1	22.790,00					xxxxxxx							
Camara de congelación Distribuidores	2	10.000,00					xxxxxx	xxxxxx						
Congeladores verticales Autoservicios	12	9.000,00					xxxxxx	xxxxxx	xxxxxx	xxxxxx	xxxxxx	xxxxxx	xxxxxx	xxxxxx
Furgón con termoking (iveco)	1	10.000,00					xxxxxxx	xxxxxx						
computador e impresora	1	1.200,00					xxxxxxx							
Computador portátil	1	1.000,00					xxxxxx							
PRODUCCION														
compra de materia prima		200.000,00	xxxxxx	xxxxxx	xxxxxx	xxxxxx	xxxxxx	xxxxxx	xxxxxx	xxxxxx	xxxxxx	xxxxxx	xxxxxx	xxxxxx
Bateria de montacargas:	1	4.700,00					xxxxx	xxxxxx						
Llantas Montacarga	1	1.000,00					xxxxxxx							
marmitas de 1000 Lts	2	5.000,00							xxxxxxx	xxxxxx				
tamiz para pulper	1	1.000,00						xxxxxx						
Envasadora para bolos y kilo	1	15.000,00							xxxxxxx					
Ablandador para caldero	1	1.500,00					xxxxxxx							
fabricación tunel de congelacion	1	10.000,00								xxxxxxx				
Cabezal de troceadora	1	800,00						xxxxxx						
jabas plásticas	1500	12.000,00					xxxxxx			xxxxx				
calificacion normas ISSO		5.000,00					xxxxxx							
Tarjetero	1	1.200,00					xxxxxx							
adecuacion planta BPMs		50.000,00					xxxxxx	xxxxxx	xxxxxx	xxxxxx				
variador de frecuencia	1	400,00					xxxxxxx							
PLANTA														
Vehículo	1	23.490,00					xxxxxx							
amoblamiento oficina presidencia	1	1.500,00		xxxxxx	xxxxxx	xxxxxx								
computador (presidencia y producción)	3	3.000,00					xxxxxx							
infocus	1	1.500,00					xxxxxx							

total 391.080,00

FINANCIAMIENTO

APORTE UNAPEMAT \$41.000

CREDITO HIPOTECARIO A TRES AÑOS PLAZO