

INFORME DE GERENCIA 2008

El presente año ha concluido con varios resultados visibles para la comunidad que demanda de los productos de la Empresa Planhuía C.A.

El primer evento que debemos destacar es el saneamiento de los inventarios al 31 de diciembre del 2008, el mismo que arrojó una pérdida acumulada de \$ 31.618,61 ya que por años la empresa se ha mantenido con saldos erróneos, es así que en noviembre del año que acabamos de culminar se procedió a hacer un inventario físico para lo que se necesitó el soporte de un montacarga el cual no estaba en condiciones para usarlo y se adquirió baterías para facilitar el trabajo del inventario físico, el mismo que cotejado con el inventario contable no cuadra desde el año 1998, razón por la cual se han dado varios desfases y muy poca confiabilidad en el trabajo que se ha venido desarrollando.

Cabe mencionar que la Planta Hortofrúcticola Ambato C.A. hasta el año 2004, no contaba con un bodeguero, en el año 2005 se contrató un responsable para esta área, el mismo que por la falta de iniciativa no sugiere hacer un inventario para constatar que y cuanto es lo que recibe, tampoco el departamento contable solicita inventarios de su parte ni entrega documentos de lo que hasta ahí se tenía, ni la gerencia de ese período se percató de ver lo que está sucediendo y mucho peor toma medidas correctivas para evitar que la empresa siga con estos inconvenientes.

Es digno de mención, que en el año 2008 se ha logrado incrementar en un 20% la demanda de materia prima directamente a agricultores dejando a un lado a los intermediarios, no se cumplió con un incremento mayor por la falta de liquidez para atender de forma inmediata los pagos respectivos, en vista de que ellos solicitan los pagos como máximo entre 5 a 15 días y la negociación con nuestros clientes es entre 30 y 60 días.

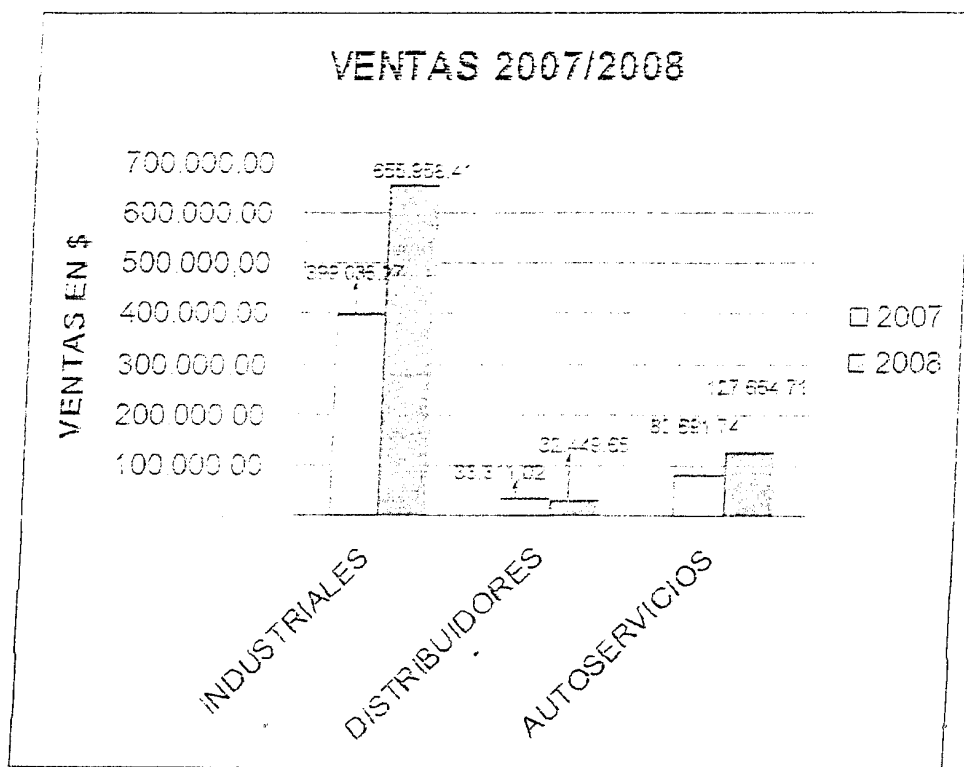
razón por la cual en varias ocasiones se han postergado los pagos haciéndonos acreedores a la desconfianza y falta de credibilidad por su parte.

Considero también que es necesario aclarar que la cuenta Clientes al 31 de Diciembre del 2008 asciende a \$ 185.366.98 de los cuales \$ 39.517,43 son incobrables porque corresponden a retenciones no recuperadas a tiempo, devoluciones no registradas y a clientes incobrables que por no cumplir el plazo de 5 años como indica la ley todavía constan en los inventarios de la empresa como se muestra en los anexos adjuntos.

Resultados

- Obtención de un préstamo prendario industrial en el Banco Nacional de Fomento por \$ 20.000,00 a 24 meses, el mismo que ayudó a igualar los pagos atrasados a proveedores, devenga una tasa de interés del 12.54% anual, reajutable semestralmente y con vencimientos trimestrales hasta agosto del 2010.
- Obtención de un préstamo sobre firmas en el Banco de Guayaquil por \$ 15.000,00 a 36 meses, para capital de trabajo, devenga una tasa de interés del 11.23% anual, con vencimientos mensuales hasta octubre del 2010.
- A través del Banco de Fomento se logró la obtención de créditos los que sirvieron para apoyar en la reactivación de los cultivos de mora, durazno y fresa a 42 agricultores.
- Coordinamos la ejecución del inventario integral de materia prima, materiales, insumos y activos fijos, para lo que se necesitó la adquisición de baterías para el funcionamiento del montacarga.

- Se procedió con el trámite del segundo juicio ganado planteado por el Sr. José Arceño Lizano Montero, en defensa a título personal de la Econ. Martha Núñez, logrando aplazar el pago de su liquidación que todavía queda por saldarse para el 2009 por falta de recursos.
- Ejecutamos charlas a los agricultores para producir de una manera mas ordenada y a menor costo.
- Levantamos información en los últimos meses de los balances, flujos de efectivo e inventarios.
- Coordinamos con el área contable para el equipamiento complementario en las oficinas, se adquirió equipos de cómputo, muebles para la adecuación de la oficina de presidencia.
- Procuramos cumplir con los clientes de la mejor manera posible aprovechando los pocos recursos de la empresa a pesar de la falta de vehículos para la movilización inmediata.
- A finales del año 2008 se colaboró con la adecuación de las oficinas por pedido de la UNAPEMAT y aprobado por el Directorio para la creación de un Infocentro.
- Obtuvimos un nuevo cliente (IMPROLAC) el que demanda nuestro producto mensualmente entre \$ 6 000 y \$ 7.000,00 alcanzando un total de ventas desde julio que inicia hasta diciembre del 2008 de \$ 42 000,00 ; no se logró finiquitar con distribuidores nacionales por la falta de garantías bancarias por lo que en años pasados quedaron deudas pendientes.
- Coordinamos con el área de Compras y Bodega para que reciban capacitación.



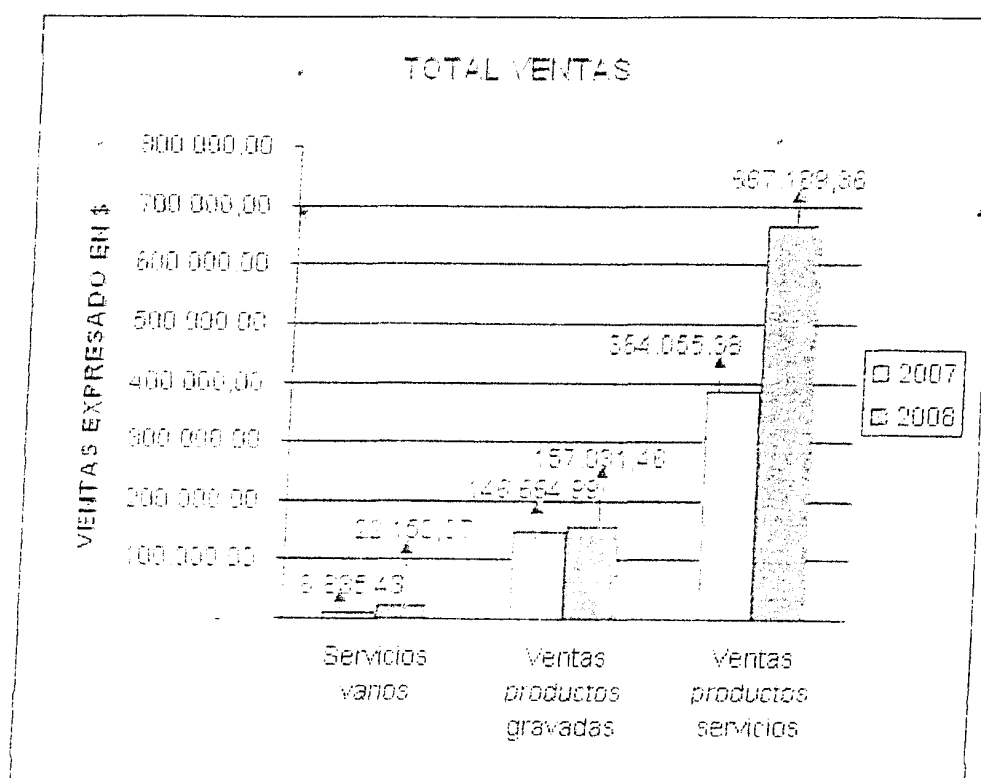
- Ajustamos costos de producción de la mejor manera, por la falta de capital no podemos tener un nivel estándar de producción y los costos suben por producir pocas unidades

Ingresos por Ventas

Los ingresos por ventas totales de la Planta Hortofrutícola Ambato Planhoña C.A. para el año 2008 llegaron a un promedio de \$ 846.420,89, superiores a los \$ 539.555,80 del año 2007, los que se muestran gráficamente a continuación:

VENTAS 2007/2008

VENTAS TOTALES	2007	2008	INCREM. 2008
Servicios varios	8.835,43	22.150,07	13.314,64
Ventas productos gravadas	146.664,99	157.081,46	10.416,47
Ventas productos servicios	384.055,38	667.189,36	283.133,98
TOTAL	539.555,80	846.420,89	306.865,09



Patrimonio

Desde el inicio de las operaciones que corresponden a este período, la Planta Hortofrutícola Ambato Planhófa C.A. ha logrado mantener un patrimonio de US \$ 565.893,32, sin haber incremento en las tasas fijadas por el Directorio.

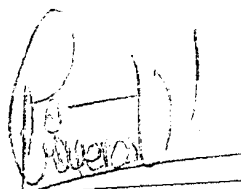
- Se llevó a cabo la obtención de 1600 raciones para el proyecto Alimentate Ecuador, gracias a un convenio tripartito entre Planhota, El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca y Alimentate Ecuador obteniendo una utilidad de \$ 1.554,00
- Procedimos a realizar reingenierías de procesos mejorando los rendimientos y calidad del producto, por la falta de recursos no se mejoró la imagen de la marca FRISCO pero vale la pena resaltar que con un pequeño cambio en la etiqueta, se logró un incremento en las ventas del 2008 a clientes industriales, distribuidores y autoservicios, como se muestra a continuación, tomando en cuenta que si hubiéramos contado con una inversión los resultados serían todavía mayores.

VENTAS 2007 Y 2008

AÑOS	INDUSTRIALES	DISTRIBUIDORES	AUTOSERVICIOS
2007	399.036,27	33.311,02	80.691,74
2008	655.958,41	32.449,65	127.664,71
DIFERENCIA	256.922,14	361,37	46.972,97

Podemos concluir en que el trabajo realizado en el año 2008 se cumplió con el 80% de lo planificado, no logrando alcanzar los resultados finales.

Atentamente,


Ing. Mauricio Cisneros
GERENTE GENERAL

