

GRUCAM CIA. LTDA.

INFORME ECONOMICO DEL AÑO 2008

Mediante el presente informe hago conocer a Ustedes señores Socios, EL Balance General y los resultados de la empresa GRUCAM CIA. LTDA, obtenidos durante el año 2008, de acuerdo al siguiente detalle:

Con la finalidad de optimizar los recursos económicos de la empresa, se realizaron algunos cambios en las áreas administrativa, financiera, operativa, comercial y legal:

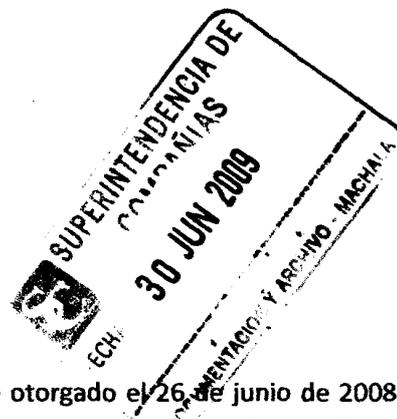
AREA ADMINISTRATIVA - CONTABLE:

- 1.- Con los cambios realizados en la ley de Régimen Tributario, El pago del anticipo al impuesto a la renta correspondiente al año 2008 no se pago en los plazos establecidos por la ley, por este motivo y los juicios que se encuentran en proceso en contra de GRUCAM planteados por el SRI., dio como consecuencia que a GRUCAM no se le autorice nueva impresión de facturación, ósea se lo elimino de lista blanca, motivo por el cual se procedió a realizar un convenio de pagos de dicho anticipo en tres cuotas en los meses de enero, febrero y marzo por el valor de \$ 59.432.09

-	Enero 31	\$ 11.886.42
-	Febrero 16	\$ 23.772.84
-	Marzo 11	\$ 23.772.83

AREA FINANCIERA:

- 1.- El crédito solicitado al Banco de Machala fue otorgado el 26 de junio de 2008 por la cantidad de \$ 200.000.00, a un interés del 9.91% renovable cada 90 días lo que permitió a la empresa mejorar su flujo de caja para la comercialización de camarón.
- 2.- A partir del mes de octubre se afecto la liquidez de la empresa por retraso en los pagos por ventas a la compañía MARINES C.A.

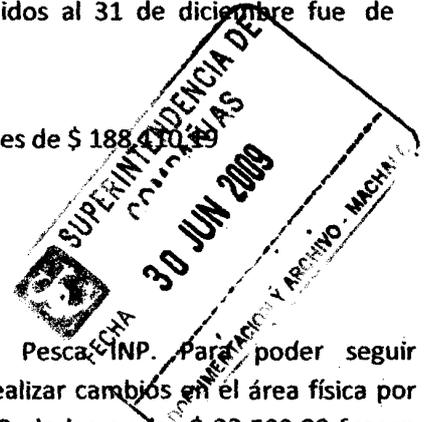


AREA COMERCIAL

- 1.- Con la caída de los precios del camarón en el segundo semestre del año en los mercados internacionales por efectos de la crisis mundial, los productores sufrieron grandes pérdidas en sus producciones, obligándolos a no vender su camarón hasta ver el comportamiento de los precios, lo que no permitió comprar los volúmenes normales de camarón a nuestra empresa y como consecuencia de ello arrojar pérdida en los resultados de los agujajes.
- 2.- La escasez de camarón por precios bajos en el mercado hizo que las exportadoras ofrezcan los mejores precios al productor directamente, dejando de lado a los intermediarios.
- 3.- Con la presencia de las exportadoras en el sector como competencia obligo a los intermediarios ofrecer precios sobrevalorados al productor, con el fin de seguirlos manteniendo como clientes cautivos.
- 4.- En el segundo semestre del año la comercialización de camarón cayo drásticamente, debido a la crisis financiera mundial, lo que afecto a nuestra empresa que tenga grandes retrasos en el cobro a las exportadoras por las ventas realizadas; teniendo como caso especial la compañía MARINES C. A. que desde el mes de octubre hasta la presente fecha no ha podido pagar la cantidad de \$ 125.274.88 más intereses.
- 5.- En lo que se refiere a los anticipos para productores, se han incrementado en monto y número, debido a que la competencia es más agresiva en precios y en compra directa por las exportadoras.
- 6.- La cartera por anticipos a productores concedidos al 31 de diciembre fue de \$ 230.874.73
- 7.- La cartera en riesgo por liquidar al 31 de diciembre es de \$ 188.000.00

AREA OPERATIVA

- 1.- Con las exigencias del Instituto Nacional de Pesca (INP). Para poder seguir comercializando camarón, La empresa tuvo que realizar cambios en el área física por un monto aproximado de inversión de \$ 30.000.00, de los cuales \$ 23.500.00 fueron pagados por el estado a través del Ministerio de Obras Públicas (MOP.), así como implementar nuevos controles documentados en los diferentes procesos de trabajo, con la finalidad de obtener el permiso correspondiente (conformidad total).
- 2.- En lo que se refiere a la reposición de inventarios no se han comprado hasta definir nuevos cambios estructurales.



- 3.- Con los cambios realizados en el área física, la planta se encuentra operativamente en buenas condiciones para el normal desarrollo de sus actividades diarias.

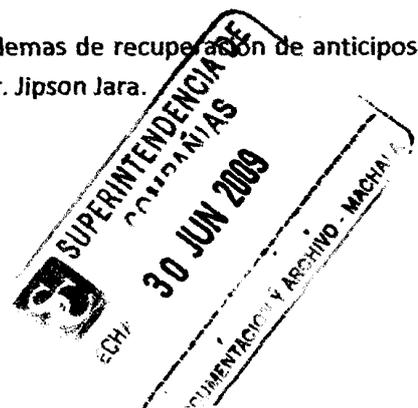
AREA LEGAL

- 1.- En lo que se refiere a recuperación de cartera en proceso legal, no se ha obtenido hasta la presente fecha ningún caso finalizado, todos siguen el proceso normal.
- 2.- Los casos a cargo del Lcdo. David Calero (juicios seguidos por el SRI. A GRUCAM.), no se ha logrado avanzar con las impugnaciones, si no que por el contrario hemos perdido tiempo y espacio, debido al descuido de los abogados defensores, razón por la cual se tomo la decisión de cambiar la defensa de los casos y ponerla de nuevo a cargo del Abogado Javier Alvear.

RESULTADOS:

Con la aplicación de todos estos cambios implementados por esta Gerencia en el presente año, se han logrado buenos resultados como:

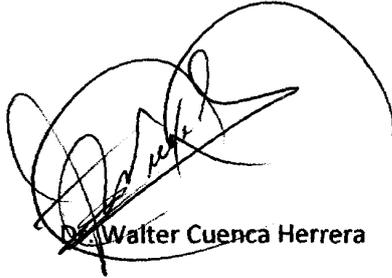
- 1.- En lo que se refiere a las ventas a exportadoras la Gerencia ha puesto el mayor empeño y esfuerzo para colocar el producto a los mejores precios del mercado, así como el manejo de la calidad y proceso del producto.
- 2.- en lo que se refiere a la recuperación de cartera se ha recuperado \$ 35.000,00 de la empresa EXPORKLORE cuyo vencimiento era 16/05/08, y de varios clientes de valores pequeños y sin soporte se los ha castigado con la venta local de camarón retirado de las empacadoras.
- 3.- Las ventas del año son de 5'780.169,43 libras con un valor de \$ 13'973.248.33, con un promedio de rendimiento del 67,9 %.
- 4.- No se han cubierto las vacantes de puestos de Jefe de Planta, Gerencia de comercialización y un guardia, lo que permite un ahorro de alrededor de \$ 30.000.00 al año en los costos de la empresa.
- 5.- En el presente año la empresa ha tenido problemas de recuperación de anticipos por el valor de \$ 11.000,00 a cargo del productor Sr. Jipson Jara.



El presente informe lo pongo a consideración de la Junta de Socios para su análisis y aprobación respectiva.

Machala, 24 de marzo de 2008

Atentamente,



Dr. Walter Cuenca Herrera

GERENTE DE GRUCAM CIA. LTDA.

