

Puambo, 24 de enero de 2.013

Señores
ALEPROCA

Estimados Señores

A continuación detallo los informes de los resultados de la operación de la compañía en este 2012.

Este informe contempla:

1. Situación General
2. Informe de producción
3. Resumen Comercial
4. Informe del área Administrativo – financiera
5. Proyectos 2013

El presente informe contiene análisis de índices, anexos de respaldo y observaciones de variaciones área por área que están a su disposición como anexos.

1. SITUACION GENERAL

El año 2012 fue un año de renovación total de la compañía, gestión que estaba prevista luego de generar resultado negativos a nivel de resultados contables en el 2011 por primera vez en la compañía.

El cambio se dio en todas las áreas principalmente en el área personal, tuvimos una renovación de la mayoría del personal administrativo y de jefaturas de producción y plantas, siguiendo el esquema de mejorar el nivel de los profesionales a cargo de las jefaturas con mejores perfiles y experiencia en sus áreas, lo que también fue una inversión extra importante a nivel de flujos; el cambio generó desde luego una fase muy importante de adaptación, tiempo y recursos para poder acoplar el nuevo personal al esquema de trabajo, pero estamos seguros que en este 2013 los resultados de sus gestiones se comenzarán a evidenciar, como en algunas áreas ya se han desarrollado cambios positivos.

En el área de producción, se renovó casi al 100% el equipo productivo, conservando únicamente a José Lomas como Jefe de producción, quien en verdad tuvo un desempeño muy destacado este año, renovando la finca el Quinche, misma que en el 2011 se había definido casi cerrar su operación, los cambios generaron resultados agronómicos y de producción muy buenos.

Nuestra parte mas baja continua siendo nuestra producción de invernaderos, en donde aún estamos apenas con un 70% de productividad y abastecemos menos del 40% de nuestro requerimiento actual de mercado.

El tema integrados, mejoró notablemente sus productividades, lo que permitió mas estabilidad en entregas y mejores resultados para los integrados, sin embargo el tema de mermas en recepción es un tema pendiente por mejorar.

A nivel de resultados terminamos con números negativos nuevamente, sin embargo con las medidas adoptadas se espera resultados positivos para el 2013.

2. INFORME DE PRODUCCIÓN

El 2012 la producción fueron de 4.868 toneladas, de los cuales el 36% fue de abastecimiento externo, entre integrados (24%) y compras (12%).

La producción global con productos de valor agregado fueron de 5.445 toneladas, lo que es una baja del 0,04% respecto al año anterior.

Los productos de valor agregado en kilos y la producción de invernaderos generaron una baja de producción, no obstante en dólares los productos con valor agregado tuvieron un incremento del 34%, basado en mejores precios promedios de venta.

<u>En Toneladas</u>			
<u>Producto</u>	<u>2011</u>	<u>2012</u>	<u>% var.</u>
Lechugas y Hojas	2.927	3.048	4%
Productos procesados	687	580	-15%
Productos invernaderos	787	601	-24%
Productos Campo abierto	1.012	1.131	12%
Frutas	35	84	139%
Total	5.448	5.445	0%

Considerando únicamente la producción Aleproca (Campos propios) tuvimos una reducción del 1% respecto al 2011.

En donde los tomates con un 38% fueron los mas afectados.

<u>En Toneladas</u>			
<u>Producto</u>	<u>2011</u>	<u>2012</u>	<u>% VARIACIÓN</u>
Lechugas	2.195	2.240	2%
Col	266	267	0%
Tomates	361	225	-38%
Zanahoria	104	147	40%
Rábano	52	65	25%
Espinaca	61	57	-6%
Pimientos	51	47	-9%
Maíz dulce	17	23	34%
Frutas	14	8	-43%
Cebolla		8	
Albahaca	6	6	-8%
Otros productos	4	4	11%
Total	3.131	3.095	-1%

Este 2012 se arrancó con el proyecto orgánico Aleproca. Se habilitó un nuevo semillero orgánico, y se están produciendo compost y bioles para manejo agronómico, La Ing. Yisleny del Jesús con el asesoramiento y guía de Jeff están llevando a cabo este proyecto. El proyecto contempla en una primera parte 3has. De terreno en Puenbo, misma que con una inversión de cerca de los \$ 25.000 en global.

Se definió el desarrollo de una nueva marca para la venta de este producto, marca e imagen que se esta desarrollando, se espera en marzo estar comercializando ya productos orgánicos.

La visión de la compañía es a producir cada vez productos mas orgánicos e ir sacando los productos convencionales de nuestro uso.

3. RESUMEN COMERCIAL

Las ventas crecieron en el 2012 en un 15%, y el cumplimiento del presupuesto fue del 1%, por lo que las metas se cumplieron totalmente, esto gracias a la apertura de nuevos mercados, principalmente en el área de food service, toda vez que se logró bajar la participación de los autoservicios que en el 2011 representaban el 74% y en el 2012 fueron el 66%. Esto con un crecimiento en la venta de autoservicios de un 8%.

Producto	Venta 2011	Venta 2012	% Crecimiento mes x mes	% Crecimiento acumulado
Enero	322.658	388.440	20%	20%
Febrero	334.406	384.321	15%	18%
Marzo	336.506	453.595	35%	23%
Abril	334.684	401.004	20%	23%
Mayo	319.041	390.728	22%	23%
Junio	356.548	420.644	18%	22%
Julio	356.079	422.251	19%	21%
Agosto	365.232	408.702	12%	20%
Septiembre	350.531	386.438	10%	19%
Octubre	371.199	407.280	10%	18%
Noviembre	361.741	398.541	10%	17%
Diciembre	465.046	457.998	-2%	15%
Total	4.273.673	4.919.943		

En la estructura como región, las ventas en la regional Guayaquil crecieron en un 49%. Acá se ha hecho una gestión muy buena y las ventas lo reflejan. Hay muchas potencialidades de crecimiento. A nivel de flujos lo que si nos afectó fue que desde febrero dejamos de compartir la red primaria de logística con Pronaca, toda vez que confirmaron ya no era posible seguirla utilizando, esto nos generó un gasto extra anual de \$ 22.000.

4. ADMINISTRATIVO FINANCIERO

En el área administrativo contable, se hicieron varios cambios positivos, la nueva persona de cartera esta haciendo una buena gestión y hemos bajado de 27 a 22 días los días promedio de cobro.

Además, este año se trabajó con el equipo contable para cambiar todos nuestros balances y cumplir con la ley a las nuevas normas NIIF's.

Desde el mes de julio se hizo el cambio de manejo de costos y estamos llevando el campo por costeo de cada lote, esto generó una carga adicional de trabajo muy fuerte, por lo que se contrataron dos asistente administrativos decampo para obtener información precisa y poder tomar decisiones de mejora.

En lo que a personal se refiere, como lo apuntamos renovamos al personal, con el costo que esto genera, al final el 2012 tuvimos una rotación del personal del 55%. Actualmente tenemos 195 personas en nómina.

Tenemos completo el 100% del requerimiento de personal discapacitado.

Tenemos actualizado el Reglamento interno de trabajo, así como los permisos de funcionamiento. En el área de mantenimiento se contrató un técnico a tiempo completo y los controles y mantenimientos se llevan de mejor manera. Se logró la graduación del primer grupo de personal de Aleproca y San Luis en el proyecto de la fundación San Luis Nunca es tarde para aprender, fue un gran logro que se espera continuar con mas personal. Tuvimos 9 graduados del ciclo básico de secundaria.

Estado de resultados:

	PRESUPUESTO	PERIODO	%	% / Vtas.	% / Vtas.
	2012 \$	2012 \$	Cumplimiento	Pres.	Real
Ventas	4,870,881	4,919,404	1.0%		
Devoluciones en venta	194,835	182,796	93.8%	4.0	3.7
Ventas netas	4,676,046	4,736,608	101.3%		
Costo de ventas	3,194,287	3,367,409	105.4%	65.6	68.5
Utilidad bruta en ventas	1,481,759	1,369,199	92.4%	30.4	27.8
Gastos de Ventas	662,415	670,579	101.2%	13.6	13.6
Gastos de Mercadeo	116,028	41,240	35.5%	2.4	0.8
Gastos Administrativos	661,166	687,172	103.9%	13.6	14.0
Gastos de gestión	22,304	4,259	19.1%	0.5	0.1
Gastos operacionales	5,900		0.0%	0.1	0.0
Gastos no operacionales	2,400	315	13.1%	0.0	0.0
Total Gastos	1,470,213	1,403,565	95.5%	30.2	28.5
Utilidad antes Financieros	11,546	-34,366		0.2	-0.7
Otros ingresos	66,720	28,068		1.4	0.6
Gastos financieros	14,400	9,678		0.3	0.2
Utilidad antes IR y trabaj.	63,866	-15,975	-25.0%	1.3	-0.3
Utilidad neta	43,205	-15,975	-37.0%		-1.6

Se terminó el 2012 con una pérdida de \$ -15.975, esto principalmente por el elevado costo de producción que tuvimos casi 3% por sobre el estándar, dado por los rendimientos del tomate y la compra externa.

El ahorro a nivel de gastos permitió que las pérdidas no sean mayor.

Para el 2013 el reto es mejorar los controles a nivel de costos y mejorar productividades para tener un margen bruto mayor y desde luego seguir controlando los gastos.

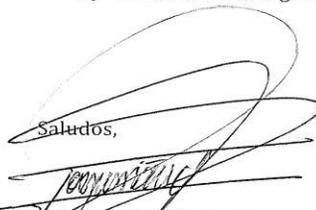
5. PROYECTOS 2013

El 2013 se plantea un año de retos, en donde debemos trabajar mucho en el área productiva y el desarrollo de productos con valor agregado.

Los principales áreas donde se trabajarán son:

- 1) El desarrollo de productos valor agregado, cumplimiento del plan de lanzamiento de nuevos productos.
- 2) Certificación BPM's nuestra planta de procesos. Para ello necesitamos revisar la inversión requerida para adecuaciones físicas a las plantas.
- 3) Proyecto de producción orgánica. Lanzamiento al mercado de la nueva línea.
- 4) Proyecto Cotacachi, habilitar las 7 has. Disponibles de esa finca, de las cuales 2 has. Serán con invernadero para producción de tomate, se presentará el plan de inversión, y se debe definir el financiamiento.
- 5) Desarrollar el segmento de Food service, para ello se está planeando un plan piloto.

Saludos,



José Luis Hernández C.

Gerente General Aleproca