

INFORME ANUAL DE GERENCIA A LOS SOCIOS DE LA COMPAÑÍA PROAJI CIA. LTDA.

Dando cumplimiento con lo dispuesto en la Ley de Compañías y los Estatutos de la empresa, me es grato poner a su consideración el informe de actividades de la empresa por el período del enero 1º. al 31 de diciembre del 2009.

PRINCIPALES ACTIVIDADES Y OPERACIONES

Producción y otras generalidades

El año 2009 continuo parecido al año 2008, pues sigue complicado para la producción en general, debido a varios factores como son la escasez de mano de obra en el campo y la competencia de otros cultivos que al momento están más rentables para el productor. El tema de cosecha, que es el costo más alto del ají ha subido enormemente. El agricultor sigue con mucho problema de rentabilidad, aunque este año se aumento el precio al agricultor en un 7%, se han dado más ayudas, como fertilizantes, y hemos pasado a un esquema de pago de ají quincenal, en vez de mensual, para ayudar al flujo de caja de los agricultores.

En el 2009 nos concentramos en reorganizar el departamento agrícola, sin resultados exactos todavía, pues el grupo de agrónomos que se contrataron en el 2009 siguen sin obtener los resultados esperados. Por ende, se decidió a fin de año, hacer un cambio en su estructura, la cual comenzaría a funcionar a partir de enero de 2010.

Este año también tuvimos problemas con algunos promotores que no manejaron bien a sus agricultores y por ende nos hemos reducido a dos promotores; uno en la zona de Manabí y otro en el Empalme. Además, se trabajo en un 80% con compras directas a productores y una gran cantidad en la zona cerca de Santo Domingo. Por ende, aunque el incumplimiento en pedidos fue menor que en el 2008, el déficit continua, y seguimos sin proveer a nuestros clientes el 100% de sus pedidos. Para el 2010, continuaremos con la política de tener agricultores directos y mantener pocos promotores.

Adicionalmente, al terminar el proyecto de RED PRODUCTIVA de USAID a principios del 2009, se ha continuado con las capacitaciones, las promociones y las siembras directas sin intermediarios. Como resultados, vemos que aunque las relaciones con los productores ha mejorado, los costos del departamento agrícola son demasiados altos y tendremos que hacer algunos ajustes para el 2010, para que dicha inversión sea más efectiva y rentable. Se ha definido, entonces, continuar el proceso de

asesorías y capacitaciones pero "in house", para bajar los costos y cubrir más terreno con los agricultores. Lo que sí ha resultado muy efectivo y se continuara durante el 2010, es el manejo de plántulas de invernadero. Poco a poco los agricultores se han educado a ver el beneficio de que la empresa les entregue plántulas, en vez de semilla, y el resultado de esto lo veremos más concretamente en el 2010.

En este año se logró el apoyo de la CFN, con lo que logramos recapitalizar lo que se había invertido en la modernización de la planta, y apoyar al proyecto de la ampliación de la línea de secos. Con este dinero se compro una maquina deshidratadora en La China, que estará en funcionamiento a principios del año 2010.

En términos del Mercadeo, no se ha realizado ninguna actividad específica de mercadeo, excepto la visita realizada a la feria de ANUGA. En lo único que se trabajo fue la continuación del trabajo del cambio de la página web que está en un 90% concluido. Se evito buscar nuevos clientes hasta tanto no se vuelva a tener inventarios confiables para ofertar. El departamento de mercadeo dedico más esfuerzo en apoyar la situación agrícola, promocionar a Proaji internamente, y apoyar mejoras administrativas. Hasta tanto no se mejoren dichos inventarios y cumplimiento, este departamento continuara dedicando sus esfuerzos a apoyar mejoras de rentabilidad y efectividad en planta y agricultura.

En términos de Ventas, se logra cerrar el año con un resultado positivo contra el 2008, lo cual representa una mejora en la capacidad de Proaji, aun si está claro que los costos también han aumentado. Para concluir, el año 2009 ha sido muy importante principalmente en lo que se refiere al crecimiento de las ventas nacionales. La venta local presenta un incremento del 40% contra el año 2008, llegando a tener un 7% de participación frente a las ventas totales en tanto en kilos como en dólares.

Se han mantenido las normas HACCP, BASC, BPMS, ISO 22000. Durante este año 2009 se recibieron visitas de mantenimiento de dichas certificaciones, sin ninguna novedad.

Seguimos con la intención de sacar un plan estratégico y un plan de bonificaciones, que ya se diseño durante el 2009, pero debido a que seguimos sin cumplir metas, no se ha podido aplicar. Sin embargo, si se comenzó con las evaluaciones para ayudar a la mejora continúa de los empleados.

Como metas para el 2009 se tenia el siguiente listado y adjunto el comentario respectivo.

-Lograr aumentar la producción del campo y estabilizar la producción durante el año; SE HAN IDO AUMENTANDO PERO CONTINUAN DEFICIENTES.

-Implementar un mejor control de la forma de llevar y hacerle seguimiento a las proyecciones y seguimiento de las mismas; ESTO MEJORO ENORMEMENTE Y YA ESTAMOS EN UN ESQUEMA DE REVISION QUINCENAL.

-Aumentar el porcentaje de compras directas a productores. Eliminar promotores. ESTO NO SE HA HECHO EN SU TOTALIDAD. SOLO SE HAN FILTRADO PROMOTORES NO EFECTIVOS Y SI HEMOS VISTO QUE SON NECESARIOS Y LO UNICO QUE DEBEMOS HACER EN EL 2010 ES MEJORAR LA FORMA DE MANEJARLES.

-Aumentar la siembra propia. ESTO SE LOGRO CON BUENOS RESULTADOS PARA EL CULTIVO DEL HABANERO.

-Trabajar en la Asociatividad de pequeños agricultores. NO SE ADELANTO.

-Terminar algunos puntos de la planta pendiente como la extracción y el aumento en la capacidad de secado. ESTO ESTA EN CAMINO Y YA SE COMPRO UNA MAQUINA DE SECADO ADICIONAL EN LA CHINA.

-Cumplir las cuotas de los clientes y terminar en el 2009 con inventarios fuertes. NO SE LOGRO.

-Aplicar sistema de bonificación por resultados. NO SE LOGRO

-Implementación de Quickbooks en todas las dependencia para que la contabilidad apoye al manejo administrativo de la empresa. ESTO ESTA AVANZANDO Y DICHO PROGRAMA NOS ESTA AYUDANDO ENORMEMENTE A MANEJAR MEJOR LOS COSTOS.

Como metas para el 2010, sería una continuación de algunos puntos y cambios en otros:

-Lograr aumentar la producción del campo y estabilizar la producción durante el año; pero con un mejor manejo de los costos.

-Implementar y continuar las reuniones semanales y mensuales en cada una de las divisiones de la empresa.

-Mejorar y optimizar el manejo de los promotores.

-Aumentar los cultivos propios.

-Poner en marcha el nuevo sistema de secado.

-Tener el Quickbooks al día en planta, para tener finalmente costos por lotes.

-Terminar el año con inventarios de todos nuestros productos, para poder comenzar a buscar más clientes y crecer las líneas de producción.

REVISIÓN DE RESULTADOS

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

INGRESOS

El total de ingresos operacionales para este periodo fue de \$899.083,01 de los cuales el 86.55% corresponde a exportaciones (productos elaborados) y el 11.83% a ventas nacionales incluye ventas de activos fijos (productos elaborados a clientes nacionales) y 1.61% flete en ventas y reposiciones.

VENTAS	Año 2009	Percentage
VENTAS CON TARIFA 12% (LOCALES)	106,386.09	11.83%
VENTAS CON TARIFA 0% (LOCALES)	14,500.15	1.61%
VENTAS DE EXPORTACION	778,196.77	86.55%
TOTAL VENTAS:	899,083.01	100%

COSTO DE PRODUCCION

El Costo de Ventas asciende a \$404.287,94 en los que se destacan:

- MATERIA PRIMA por \$398.415,74 que representa el 98.55% del Costo de Ventas, dentro de este rubro se destaca el uso de Aji como elemento principal para la elaboración de los productos comercializados por la Compañía, Suministros y Empaques 0.05%, Combustible Planta 0.96% y Agua 0.45%.

COSTO DE PRODUCCION	Año 2009	Porcentaje
COSTO DE VENTAS (AJI)	398,415.74	98.55%
SUMINISTROS Y EMPAQUES	193.21	0.05%
COMBUSTIBLE PLANTA	3,863.99	0.96%
AGUA	1,815.00	0.45%
TOTAL :	404,287.94	100%

COSTOS DIRECTOS

Asciende a un valor total de 251.529,77 y se califican en los siguientes rubros:

COSTOS DIRECTOS: Asciende a un valor de 127.727.18 y están representados en un 25.44% del total de gastos directos como son: Luz, agua, teléfono, transporte, movilización, mantenimiento de instalaciones, mantenimiento de equipos, teléfonos, servicios de celular e internet, vigilancia y seguridad, insumos de laboratorio gastos de viaje implementos de trabajo y otros.

COSTOS DE VENTA: Asciende a un valor de 44.857,95 y están representados en un 8.94% del total de gastos directos como son: Honorarios de Exportación, Fletes de Exportación. Almacenaje de Exportación, Seguro de Exportación.

COSTOS DE MANO DE OBRA: Asciende a un valor de 78.944.64 y están representados por un 15.72% del total de gastos directos como son: Sueldos, Décimo Tercero, Décimo Cuarto, Vacaciones, Fondos de Reserva, Horas Extras y Aporte Patronal.

COSTOS	Año 2009	Porcentaje
COSTOS DIRECTOS	127,727.18	50.78%
COSTOS DE VENTA	44,857.95	17.83%
COSTO DE MANO DE OBRA	78,944.64	31.39%
TOTAL :	251,529.77	100%

GASTOS ADMINISTRATIVOS Y GASTOS NO OPERACIONALES

A continuación un resumen de los gastos administrativos y gastos no operacionales con sus respectivos valores y porcentajes:

GASTOS ADMINISTRATIVOS		
GASTOS DE PERSONAL	39,445.17	15.75%
GASTOS GENERALES	129,906.21	51.86%
GASTOS DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	41,383.65	16.52%
GASTOS IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES	4,386.18	1.75%
GASTOS SUMINISTROS Y MATERIALES	3,595.90	1.44%
GASTOS NO OPERACIONALES		
GASTOS DEDUCIBLES	26,995.11	10.78%
GASTOS NO DEDUCIBLES	4,800.35	1.92%
TOTAL :	250,512.57	100%

COMPARACION DE RESULTADOS DEL AÑO 2008 Y 2009

En el año 2009 los Ingresos subieron en un 26.62% con relación a año 2008.

Los Costos de Producción sufrieron una disminución mínima del 4.66% debido a la mejor utilización del producto en este caso el aji.

Las Gastos Operacionales y no Operacionales se ven incrementados en un 48.84% la razón es el incremento de los Ingreso en la parte de Exportaciones.

Concepto	Año 2008	Año 2009	Variación en Valor	Variación en %
Ingresos	722,188.00	914,432.78	192,245	26.62%
Costo de Producción	(424,055.00)	(404,287.94)	(19,767)	-4.66%
Utilidad Bruta	298,133.00	510,144.84	212,012	71.11%
Gastos Operacionales y No Operacionales	(337,299.00)	(502,042.34)	(164,743)	48.84%
Utilidad o pérdida del Ejercicio	(39,166.00)	8,102.50		

Balance General

- Activos Fijos:

Igual que en años anteriores los Activos Fijos se deprecian de acuerdo con lo dispuesto en la Ley de Régimen Tributario Interno. En este año se realizó compras de activos fijos menores como: Muebles y Enseres y Equipos de computación por \$2.148,00

Pasivos:

En el transcurso de este año la empresa tuvo que recurrir a varios préstamos principalmente de instituciones financieras como el Banco Pichincha y de la CFN, así como también tuvo que solicitar anticipos a sus clientes para poder realizar sus operaciones, cubrir obligaciones y cumplir con los pagos tanto a productores, proveedores y empleados. Los préstamos de instituciones financieras se encuentran pagándose de acuerdo con calendario mensual de pagos y los anticipos a clientes en su mayoría han sido honrados.

- En el presente ejercicio se obtuvo utilidad.

CONCLUSIONES

La gestión administrativa fue manejada bajo las políticas de años anteriores.

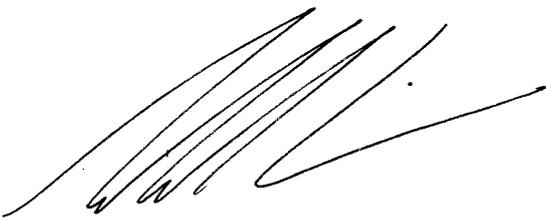
En el área contable tuvimos varios cambios;

1. La implementación del programa Quickbooks. Todavía nos falta terminar la implementación en planta pues nos han dado muchos problemas las computadoras, que tendremos que ir cambiando poco a poco, el internet y el personal.
2. La nueva supervisión contable ha mejorado muchísimo el manejo en general de la empresa. Además, con los cambios de personal realizados a finales del 2008, ha mejorado el ambiente de trabajo.

En el área agrícola estamos con un equipo de tres personas que todavía no se consolida, ni dan los resultados esperados.

Los cambios realizados a finales del 2008 si han dado frutos pues estamos con un mejor control de la empresa y mejores resultados.

Deseo agradecer a todos los funcionarios de la empresa por todo el apoyo dado a mis gestiones los mismos que han sido puntales primordiales para el logro de los objetivos gerenciales.



Imelda Echavarría

Gerente