

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 1 al 31 de diciembre del 2010.

PRINCIPALES ACTIVIDADES Y OPERACIONES

Producción y otras generalidades

El año 2010 continuo parecido al año 2009, 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 problemas de rentabilidad, en especial con el Tabasco. Sin embargo, la fuerte campaña al final del 2009 y principios del 2010 con el Habanero, dio resultados positivos, pues los agricultores en general lograron poco a poco a través del año mejores rendimientos, y mas interés en esta variedad. Con el Tabasco, sin embargo, no se logro ningún incremento y seguimos con un déficit importante.

El cambio en estructura del departamento de Agricultura está dando resultado pues Andrés Vélez (Ingeniero que estuvo con nosotros ya 10 años), entro a trabajar nuevamente a mediados del año y se ha concentrado en extensión del cultivo de Tabasco. Isabel Ramírez, ingeniera Agrónoma, se ha dedicado al manejo de los agricultores; proyecciones, capacitaciones etc. Ella está generando un contacto más directo con los agricultores desde la planta de Proaji.

Se continuo la política de finales del 2009 con Agricultores directos y solo dos promotores. Esto dio un resultado excelente y durante el 2010 logramos cumplir la mayoría de nuestros pedidos al 100%, excepto Tabasco, con el cual seguimos en déficit.

Con el esquema de Isabel Ramírez en la planta a cargo de proyecciones, capacitaciones y apoyo directo a los productores, se ha tenido un trabajo más directo con los agricultores.

El Manejo de plántulas continúa pero a través de terceros, ya que el invernadero propio tuvo épocas con problemas técnicos; por lo tanto se tienen agricultores tanto con plantines como con semilla entregada a un costo de \$30 la bolsa.

En este año se puso en marcha la nueva máquina deshidratadora, con muy buenos resultados a finales del año, cuando empezamos a ver una producción constante de Habanero y se realizo la primera exportación de un contenedor completo de habanero seco. Todavía se tienen pendientes muchas mejoras de infraestructura dentro de la planta, necesarias para adecuar mejor los espacios, y adaptar esta nueva maquinaria. Estamos necesitando invertir en sistema de extracción, reparación de pisos, ampliación de espacio de almacenaje y molienda, entre otros.

En términos del Mercadeo, no se ha realizado ninguna actividad específica de mercadeo, y este departamento le dio la mano a la parte administrativa para lograr los ajustes necesarios en la parte contable y agrícola. Para el 2011, con las mejoras logradas durante el 2009 y 2010, la persona de mercadeo puede hacer un esfuerzo de mercadeo real y probablemente volver nuevamente a ferias internacionales.

En términos de Ventas, se logra cerrar el año con un resultado positivo contra el 2009 en términos de aumento en ventas, lo cual representa una mejoría en la capacidad de Proají, aun si está claro que los costos también han aumentado. Para concluir, el año 2010 nuevamente ha sido muy importante en lo que se refiere al crecimiento de las ventas nacionales y ventas internacionales de Habanero seco con un 20% de incremento en ventas.

La meta más importante para el 2011 es lograr cumplir con los requerimientos de Tabasco, y tener un mejor año con dicha variedad.

Se han mantenido las normas HACCP, BASC, BPMS, ISO 22000. Durante este año 2010 se recibieron visitas de mantenimiento de dichas certificaciones, sin ninguna novedad. Para el 2011 hay que hacer una renovación del certificado ISO22000 que se debe estudiar, pues es un costo aproximado de \$3000.

Como metas para el 2010, Teníamos el siguiente listado y adjunto comentario sobre cada uno:

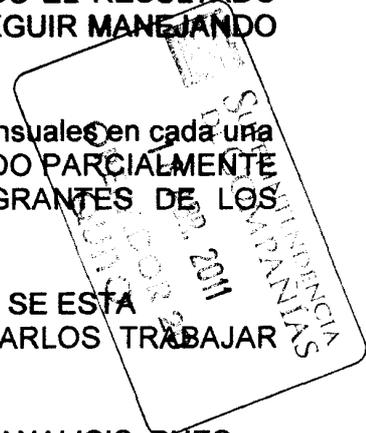
- Lograr aumentar la producción del campo y estabilizar la producción durante el año; pero con un mejor manejo de los costos. ESTO LO HEMOS LOGRADO EN ESPECIAL CON EL HABANERO, EL CUAL ESTA DANDO MUY BUEN RESULTADO. CON EL TABASCO SE HA HECHO UNA CAMPANA MAS AGRESIVA DE EXTENSION, DE LA CUAL SOLO VEREMOS EL RESULTADO ALREDEDOR DE ABRIL 2011. LOS COSTOS SE DEBEN SEGUIR MANEJANDO PUES SIGUEN ALTOS!

- Implementar y continuar las reuniones semanales y mensuales en cada una de las divisiones de la empresa. ESTO SE HA IDO LOGRANDO PARCIALMENTE CON UN MEJOR ENTENDIMIENTO ENTRE LOS INTEGRANTES DE LOS DIFERENTES EQUIPOS. SE DEBE SEGUIR TRABAJANDO.

- Mejorar y optimizar el manejo de los promotores. SOLO SE ESTA TRATANDO HACER UNA MEJOR SUPERVISION Y DEJARLOS TRABAJAR INDEPENDIENTEMENTE.

- Aumentar los cultivos propios. ESTE TEMA SIGUE EN ANALISIS, PUES EN ESTE AÑO NOS GENERO PRODUCCION PERO TAMBIEN PERDIDA, POR INUNDACION Y MAL MANEJO.

- Poner en marcha el nuevo sistema de secado. SE REALIZO Y ESTA EN FUNCIONAMIENTO. HAY QUE TERMINAR DE CONSTRUIR ALGUNAS ADECUACIONES PARA UN TRABAJO MAS COMODO Y EFECTIVO.



- Tener el Quickbooks al día en planta, para tener finalmente costos por lotes. ESTO SIGUE EN TRABAJO, SE HAN MEJORADOS INVENTARIOS, Y MANEJO EN PLANTA DEL SISTEMA, PERO LOS COSTOS POR PRODUCTOS TODAVIA NO.

- Terminar el año con inventarios de todos nuestros productos, para poder comenzar a buscar más clientes y crecer en las líneas de producción. ESTO SE LOGRO, EXCEPTO CON EL TABASCO.

METAS 2011 DEL PERSONAL PROAJI

AREA DE COMERCIAL-ADMINISTRATIVA

1. Incremento de ventas
2. Diversificación de productos y clientes.
3. Monitoreo de rendimientos, procesos, productividad y costos para mejorar rentabilidad.
4. Involucramiento en actividades financieras y de inversiones.

AREA DE PRODUCCION

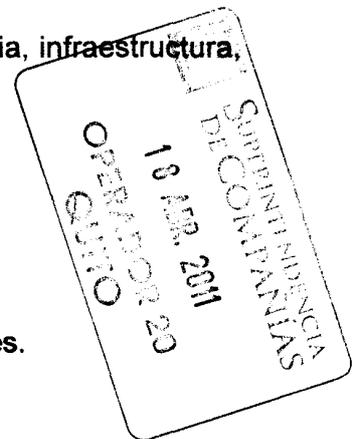
1. Mejora de la eficiencia y la productividad de la planta.
2. Mejora de la organización de la información y transmitida a tiempo.
3. Mantener actualizados los sistemas de gestión: maquinaria, infraestructura, capacitación, ambiente de trabajo, control de calidad.
4. Innovación de productos, procesos y manejo de recursos.

AREA AGROINDUSTRIAL

1. Mantener y mejorar proyecciones mensuales.
2. Generar información técnica que facilite toma de decisiones.
3. Capacitar y organizar asesorías hacia los productores.
4. Apoyo y seguimiento a las actividades de los sistemas de gestión.

AREA AGRICULTURA-EXTENSIONISTA

1. Cumplir cuotas establecidas por variedad
2. Generar información técnica y transmitirla en forma confiable al resto de aéreas.
3. Desarrollar estrategias de promoción y asesoramiento.



4. Innovación de productos, mejoras de campo, control de costos.

REVISIÓN DE RESULTADOS CONTABLES

ESTADO DE PERDIDAS Y GANACIAS

INGRESOS

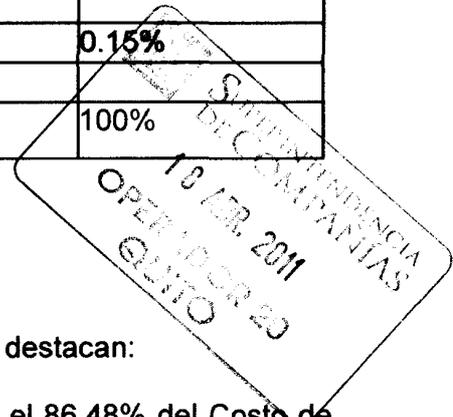
El total de ingresos operacionales y no operacionales para este período fue de \$1'094.719,10 de los cuales el 87.00% corresponde a exportaciones (productos elaborados) y el 10.20% a ventas nacionales (productos elaborados a clientes nacionales) y 2.65% flete en ventas y reposiciones y el 0.15% a otros ingresos no operacionales como venta de activos fijos y otros.

VENTAS		Año 2009	Año 2010	Porcentaje Del 2010
VENTAS CON TARIFA (LOCALES)	CON 12%	106,386.09	111,675.42	10.20%
VENTAS CON TARIFA (LOCALES)	CON 0%	14,500.15	29,011.99	2.65%
VENTAS EXPORTACION	DE	778,196.77	952,355.02	87.00%
OTROS INGRESOS			1,676.67	0.15%
TOTAL VENTAS:		899,083.01	1,094,719.10	100%

COSTO DE PRODUCCION

El Costo de Ventas asciende a \$512.898,88 en los que se destacan:

- MATERIA PRIMA por \$443.559,90 que representa el 86.48% del Costo de Ventas, dentro de este rubro se destaca el uso de Ají como elemento principal para la elaboración de los productos comercializados por la Compañía, cabe indicar que a esta materia prima se suma también nuestra producción propia.
- Suministros y Empaques 9.26%, Combustible Planta 3.63% y Agua 0.63%.



COSTO DE PRODUCCION	Año 2009	Año 2010	Porcentaje del 2010
COSTO DE VENTAS (AJI)	398,415.74	443,559.90	86.48%
SUMINISTROS Y EMPAQUES	193.21	47,491.11	9.26%
COMBUSTIBLE PLANTA	3,863.99	18,637.87	3.63%
AGUA	1,815.00	3,210.00	0.63%
TOTAL :	404,287.94	512,898.88	100%

COSTOS DIRECTOS

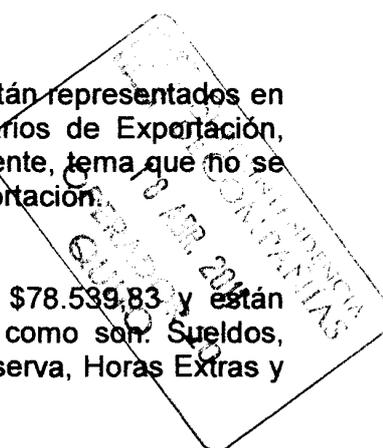
Asciende a un valor total de 306.552,24 y se califican en los siguientes rubros:

COSTOS DIRECTOS: Asciende a un valor de 154.540,93 y están representados en un 50.41% 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 73.471,48 y están representados en un 23.97% del total de gastos directos como son: Honorarios de Exportación, Fletes de Exportación(los cuales si se le cobran luego al cliente, tema que no se hizo en el 2009), Almacenaje de Exportación, Seguro de Exportación.

COSTOS DE MANO DE OBRA: Asciende a un valor de \$78.539,83 y están representados por un 25.62% del total de gastos directos como son: Sueldos, Décimo Tercero, Décimo Cuarto, Vacaciones, Fondos de Reserva, Horas Extras y Aporte Patronal.

COSTOS DIRECTOS	Año 2009	Porcentage Del 2009	Año 2010	Porcentage Del 2010
COSTOS DIRECTOS	127,727.18	50.78%	154,540.93	50.41%
COSTOS DE VENTA	44,857.95	17.83%	73,471.48	23.97%
COSTO DE MANO DE OBRA	78,944.64	31.39%	78,539.83	25.62%
TOTAL :	251,529.77	100%	306,552.24	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	Año 2009	Porcentage del 2009	Año 2010	Porcentage del 2010
GASTOS DE PERSONAL	39,445.17	15.75%	37,209.16	15.12%
GASTOS GENERALES	129,906.21	51.86%	101,297.42	41.16%
GASTOS DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	41,383.65	16.52%	41,251.28	16.76%
GASTOS IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES	4,386.18	1.75%	24,592.84	9.99%
GASTOS SUMINISTROS Y MATERIALES	3,595.90	1.44%	3,048.24	1.24%
GASTOS OPERACIONALES NO				
GASTOS DEDUCIBLES	26,995.11	10.78%	32,828.72	13.34%
GASTOS NO DEDUCIBLES	4,800.35	1.92%	5,886.79	2.39%
TOTAL :	250,512.57	100%	246,114.45	100%

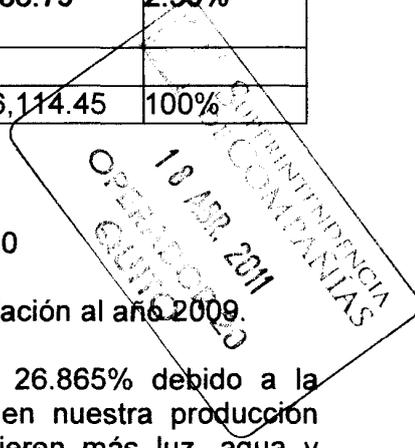
COMPARACION DE RESULTADOS DEL AÑO 2009 Y 2010

En el año 2010 los Ingresos subieron en un 19.716% en relación al año 2009.

Los Costos de Producción sufrieron un incremento del 26.865% debido a la inversión de más materia prima, inversión de insumos en nuestra producción propia, y la elaboración de nuevos productos que requieren más luz, agua y empaques.

Las Gastos Operacionales y no Operacionales se ven incrementados en un 10.084% la razón es el incremento de los Ingreso en la parte de Exportaciones.

Concepto	Año 2008	Año 2009	Año 2010	Variación en Valor 2009-10	Variación en %
Ingresos	722,188.00	914,432.78	1,094,719.10	180,286.32	19.716%



Costo de Producción	de -424,055	-404,287.94	-512,898.88	-108,610.94	26.865%
Utilidad Bruta	298,133.00	510,144.84	581,820.22	71,675.38	14.050%
Gastos Operacionales y No Operacionales	-337,299.00	-502,042.34	-552,666.69	-50,624.35	10.084%
Utilidad del Ejercicio	-39,166.00	8,102.50	29,153.53	21,051.03	259.809%

Balance General

- Activos Fijos:

Igual que en años anteriores los Activos Fijos se deprecian de acuerdo a lo dispuesto en la Ley de Régimen Tributario Interno.

Pasivos:

En el transcurso de este año la empresa no recurrió a mas prestamos, si no que se mantuvo con los actuales a corto, mediano y largo plazo. Logro continuar el pago según las tablas contratadas, bajando las deudas con entidades financieras en un 39%; de \$269,764 en el 2009 a \$184,894.57 en el 2010.

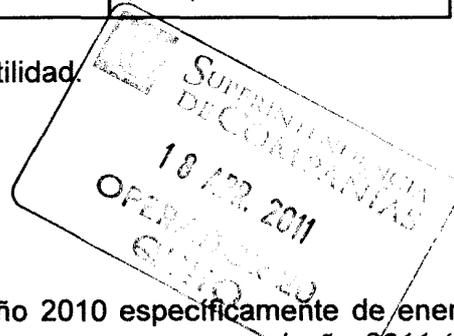
Prestamos/Pasivos	2009	2010
Banco del Pichincha	\$130,453.96	\$79,805.81
CFN largo plazo	\$125,861.45	\$101,726.09
CFN corto plazo	\$13,449.58	\$3,562.67
Total	\$269,764.99	\$184,894.57

- En el presente ejercicio se obtuvo utilidad.

OTRAS OBSERVACIONES CONTABLES

CREDITO FISCAL

La recuperación del crédito fiscal en el año 2010 específicamente de enero, ha sido del valor total de 6.080,40. Se espera recuperar para el año 2011 todo el saldo en libros, para este efecto se ha depurado la cuenta y se procedió a dar de baja valores de crédito fiscal que por tiempo ya vencieron, es decir del año 2006 hacia atrás el valor de baja es de 19,425.68.



PRODUCCION PROPIA

Nuestra producción propia alcanzó según el siguiente detalle en el año 2010.

TOTAL KILOS 83,661.60 kgs \$34,645.85

Sin embargo esta producción no alcanzó para cubrir todos los gastos en los que incurrimos como materia prima, mano de obra, insumos, otros, dejando una pérdida de 10,708.79.

INVENTARIOS

Se procedió con dos tomas de inventario. La primera se la realizo en mayo y al segunda en octubre, se procedió a dar de baja pastas que por antigüedad y por daño en la misma ya no servían, se corrigió el uso de la sal, los baldes que se estaban constituyendo un ingreso a la bodega y no egreso de la bodega. Se viene trabajando en inventarios para poder asegurar que el modulo del quickbooks funcione apropiadamente.

INGRESO A LA NIIF

Nuestra empresa está calificada como Pymes, es decir, que vende menos de 4'000.000,00 y tiene menos de 200 empleados. De acuerdo a estas reglas ingresa como el último grupo a las NIIF, que no es otra cosa que las Normas Internacionales de información financiera. Para este cambio o transición, se debe hacer un plan estratégico de cómo implementaremos dichos cambios, que afectan principalmente a las depreciaciones de activos fijos, patrimonio, entre otras.

También en este año entro la nueva ley de Producción que hace cambios o modifica a la ley Régimen tributario Interno, esta nueva ley toca básicamente a los empleados en el nuevo salario de dignidad, la repartición de utilidades a los socios, mejor claridad en los comprobantes de venta autorizados por el SRI, entre otras.

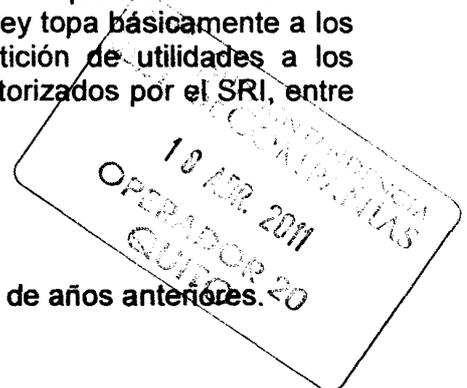
CONCLUSIONES GENERALES.

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

En el área contable tuvimos varios cambios;

Continuamos implementando el programa Quickbooks. Este aspecto ha mejorado muchísimo, pues el internet de planta está funcionando muy bien y el manejo del Quickbooks por parte de algunos operarios ha dado muy buenos resultados. Nos está faltado mejorar en los siguientes aspectos como: mantener inventarios al día, lograr más involucramiento de la parte contable en la planta, y lograr el plan de sacar costos por productos automáticamente desde el sistema contable.

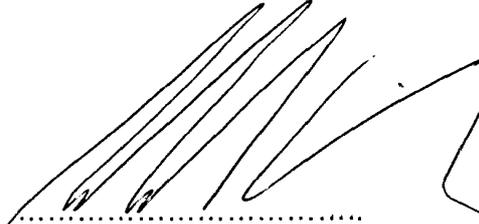
En el área agrícola estamos con un equipo de dos personas solamente, ya que uno de los agrónomos se retiro a finales del año. Con esto se ha implementado el



sistema de trabajo con un extensionista agrícola y un asesor agrícola; como equipo para manejar este departamento. Esperamos que este sistema se consolide mejor durante el 2011.

El otro cambio importante de personal durante el 2010 fue el retiro de la gerente de planta que llevaba con nosotros 6 años. Le ha remplazado sus asistente y se está contratando un asistente para consolidar de una mejor forma el laboratorio de calidad.

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



Abril 21, 2010