

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 periodo del enero 1º. al 31 de diciembre del 2011.

PRINCIPALES ACTIVIDADES Y OPERACIONES

PRODUCCION Y OTRAS GENERALIDADES



SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS

20 ABR. 2012

OPERADOR 4

El año 2011 continuo parecido al año 2009 y 2010, pues sigue ~~subido~~ ^{continuo} 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 del 2009 y 2010 con el Habanero, dio resultados positivos, pues los agricultores en general lograron poco a poco a través del año mejores rendimientos, y más interés en esta variedad. Con el Tabasco, se están viendo cambios desde mediados del 2011. En resumen el ingreso de ají a la planta aumento en un 12% debido al aumento en la producción de Habanero y otros, pero en Tabasco disminuyo un 29% comparado al 2010. Sin embargo el Habanero creció en un 39%.

Este aumento en producción que se está viendo desde mediados de año del 2011, puede ser un resultado de varios esfuerzos como son;

- ✓ Campañas de publicidad en radio, periódico, afiches etc.
- ✓ Campañas de educación al agricultor. Este esquema se debe mejorar en el 2012, para que sea continuo, con mejores temas y con mayor periodicidad.
- ✓ Aumento de precio al agricultor.
- ✓ Apoyo en fertilizantes con descuento a los productores.
- ✓ Trabajo de apoyo telefónico y presencial en la planta para los agricultores.
- ✓ Pagos quincenales a agricultores en vez de mensuales.
- ✓ Entregas de ají en conserva (25% de la producción de Tabasco del 2011).

El trabajo con promotores no dio mucho resultado en el 2011, y las buenas cosechas vienen de zonas independientes, como es la zona de Santo Domingo; el 72% del Tabasco en el 2011 vino de esta zona de producción.

Con el esquema de un asesor agrícola en la planta a cargo de proyecciones, capacitaciones y apoyo directo a los productores, se ha tenido un trabajo más directo con los agricultores. Este esquema se continuara y se reforzara en el 2012 para que se mejoren los contactos con los agricultores y se mejore la capacitación de estos en la planta.

Este año, se elimino el manejo de plántulas y nos hemos concentrado solamente en vender la semilla. A todos los agricultores se les cobra y esto ha dado mayor responsabilidad en el manejo y compromiso del agricultor.

Las dos maquinas deshidratadoras han trabajado prácticamente al 100% todo el año, con muy buenos resultados; todo lo que se ha secado se ha vendido y por ende terminamos el año con un inventario mínimo de producto seco. Se finiquitaron varios aspectos de infraestructura para el mejor acomode de las maquinas de secado. Sin embargo todavía tenemos pendiente varios temas como

son; mejoras en sistema de extracción, reparación de pisos, ampliación de espacio de almacenaje y molienda, entre otros.

En términos del Mercadeo, en el este año 2011 entro una nueva persona a manejar con el puesto de coordinadora de mercadeo pues la persona principal se retiro. Hemos dedicado mucho de su esfuerzo de este año 2011 al tema del mercado local, que es pequeño, pero en crecimiento, y como no tenemos mucho producto para ofertar es manejable. Con este esfuerzo, en este año 2011, se mantuvo el crecimiento del mercado local que en el 2010 fue del 25% y este 2011 se mantiene el crecimiento al 24%. Con respecto al mercado internacional, creció la venta del habanero seco pues pudimos cumplir por primera vez con la necesidad al 100% de nuestro cliente más importante. Esto ha hecho que el habanero se coloque en el 35% de nuestras ventas del 2011. El Tabasco sin embargo bajo en un 30% por temas de falta de producto fresco.

En términos de Ventas, se logra cerrar el año con un resultado positivo contra el 2010 en términos de ventas totales en dólares; 23%, lo cual representa una mejoría en la capacidad de Proají, aun si está claro que los costos también han aumentado. Tenemos un aumento en costos del 18%.

La meta más importante para el 2012 continua siendo cumplir con los requerimientos de Tabasco, y tener un mejor año con dicha variedad; pues llevamos ya 4 años sin poder cumplir con las ventas de esta variedad.

Se han mantenido las normas HACCP, BASC, BPMS, ISO 22000. Durante este año 2011 se recibieron visitas de mantenimiento de dichas certificaciones, sin ninguna novedad, pero se venció el certificado ISO en Octubre. Para el 2012 hay que finiquitar la renovación del certificado ISO22000.

Como metas para el 2011, 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, que no dio resultados en el 2011 pero esperamos que si lo haga en el 2012. LOS COSTOS SE DEBEN SEGUIR MANEJANDO PUES SIGUEN ALTOS!

En el 2011 se realizo un esfuerzo grande para que los costos por producto estén manejados desde el Quickbooks. Esta finiquitado, pero tenemos que seguir reforzando su manejo. El tema presupuesto sigue sin manejarse y es uno de nuestros propósitos más importantes para el 2012 que nos ayudara a manejar el tema de costos.

✓ Implementar y continuar las reuniones semanales y mensuales en cada una de las divisiones de la empresa. Este tema sigue bien débil y se continúa con un mal manejo de informes mensuales. Hay que continuar con este propósito para el 2011.

✓ Mejorar y optimizar el manejo de los promotores. SOLO SE ESTA TRATANDO DE HACER UNA MEJOR SUPERVISION Y DEJARLOS TRABAJAR INDEPENDIENTEMENTE. Sin embargo para el 2012 queremos trabajar bajo un esquema de capacitaciones continuas tanto para promotores como para los productores. Esto nos ayudara al mejor manejo de sus sistemas y de su comunicación con Proají.

✓ Aumentar los cultivos propios. ESTE TEMA SIGUE SIN ANALISIS, PUES NO HEMOS TENIDO BUENOS RESULTADOS. El resultado de cultivos propios fue de 0 toneladas. Este tema no se seguirá manejando.

20 ABR. 2012
OPERADOR 4
QUITO

✓ 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. El sistema está funcionando y es adecuado.

✓ 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. En el 2011 se logro finiquitar este tema. Para el 2012 tenemos que mejorarlo y revisar que planta lo maneje y mantenga actualizado y generado para nuevos productos.

✓ Terminar el año con inventarios de todos nuestros productos, para poder comenzar a buscar más clientes y crecer las líneas de producción. ESTO SE LOGRO, EXCEPTO CON EL TABASCO. En el 2011 quedamos con inventarios bien bajos en todos los productos menos en el Jalapeño pasta, que debemos hacer un esfuerzo para que en el 2012 este inventario se reduzca considerablemente.

METAS 2012 DEL PERSONAL PROAJI

AREA COMERCIAL – ADMINISTRATIVA

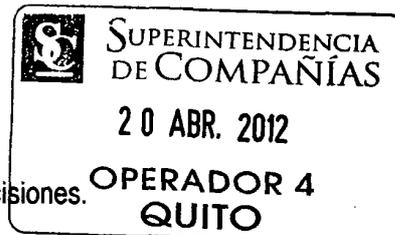
1. Incremento de ventas internacionales
2. Diversificación de productos y clientes
3. Monitoreo de rendimientos, proceso, productividad y costos para mejorar rentabilidad.
4. Presupuestos e Informes mensuales.

AREA DE PRODUCCION

1. Mejora de la eficiencia y la productividad de la Planta.
2. Mejora de la organización de la información y transmitirla 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.
5. Manejo de costos y presupuestos.

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 áreas.
3. Desarrollar estrategias de promoción y asesoramiento.
4. Innovación de productos, mejoras de campo, control de costos.

AREA CONTABLE

1. Generar informes mensuales y comparativos.
2. Completar control de declaraciones y ATS.
3. Desarrollar estrategias de control de costos.
4. Finiquitar procesos de Niffs.
5. Presupuestos.



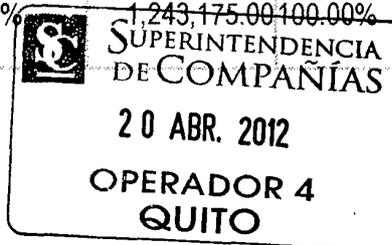
REVISIÓN DE RESULTADOS CONTABLES

ESTADO DE PERDIDAS Y GANACIAS

INGRESOS

El total de ingresos operacionales y no operacionales para este período fue de \$ 1,243,175 de los cuales el 85.85% corresponde a exportaciones (productos elaborados) y el 11.31% a ventas nacionales (productos elaborados a clientes nacionales) y 2.84% flete en ventas y reposiciones y el 0.00% a otros ingresos no operacionales como venta de activos fijos y otros.

VENTAS	Año 2009	Año 2010	Porcentaje Del 2010	Año 2011	Porcentaje Del 2011
VENTAS CON TARIFA 12% (LOCALES)	106,386.09	111,675.42	10.20%	140,663.00	11.31%
VENTAS CON TARIFA 0% (LOCALES)	14,500.15	29,011.99	2.65%	35,271.00	2.84%
VENTAS DE EXPORTACION	778,196.77	952,355.02	87.00%	1,067,241.00	85.85%
OTROS INGRESOS		1,676.67	15.00%		0.00%
TOTAL VENTAS:	899,083.00	1,094,719	100%	1,243,175.00	100.00%



COSTO DE PRODUCCION

El Costo de Ventas asciende a \$590,956 en los que se destacan:

MATERIA PRIMA por \$549,760 que representa el 93.03% 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, cabe indicar que a esta materia prima se suma también nuestra producción propia. Es un aumento en costo 7% debido al incremento EN precio de compra realizado durante el último semestre.

Suministros y Empaques; no se ve aumento debido a que en el 2011 se está manejando como un solo rubro con el aji. Combustible Planta aumento a 5.57% debido al aumento de la producción de Habanero seco, y Agua no se tuvo mucho aumento probablemente debido al hecho que al momento estamos teniendo un mejor manejo de salmueras, y utilizando agua del pozo.

COSTO DE PRODUCCION	Año 2009	Año 2010	Porcentaje del 2010	Año 2011	Porcentaje del 2011
COSTO DE VENTAS (AJI)	398,415.74	443,559.90	86.48%	549,760.00	93.03%
SUMINISTROS Y EMPAQUES	193.21	47,491.11	9.26%	402.00	0.07%
COMBUSTIBLE PLANTA	3,863.99	18,637.87	3.63%	32,933.23	5.57%
AGUA	1,815.00	3,210.00	0.63%	3,512.00	0.59%
MAQUILADO AJI				4,348.81	
TOTAL :	404,287.94	512,898.88	100%	590,956.04	99.26%

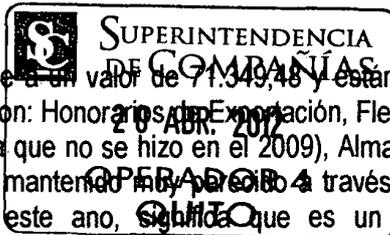
OTROS COSTOS DIRECTOS DE PRODUCCION

Asciende a un valor total de 307,828, muy parecido al 2010 y se califican en los siguientes rubros:

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION: Asciende a un valor de 181,267 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. Se nota un aumento en este rubro pero es debido a que para este año hemos separado los sueldos indirectos de la mano de obra directa de producción. Por eso un aumento en este rubro del 8% y una disminución en mano de obra del 8%.

COSTOS DE VENTA: Asciende a un valor de 71,349.48 y están representados en un 23.18% 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. Este rubro se ha mantenido muy parecido a través de los años. Sin embargo con el aumento en exportación de este año, significa que es un rubro que estamos controlando relativamente bien; o en su defecto las exportaciones se concentraron en volúmenes más grandes.

COSTOS DE MANO DE OBRA: Asciende a un valor de \$55.212,00 y están representados por un 17.94% del total de gastos directos como son: Sueldos, Décimo Tercero, Décimo Cuarto, Vacaciones, Fondos de Reserva, Horas Extras y Aporte Patronal. Refleja solo la mano de obra directa (mano de obra que tiene relación con el producto en si). También se ha podido mantener estable.



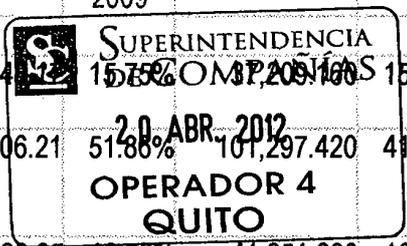
COSTOS DIRECTOS	Año 2009	Porcentage Del 2009	Año 2010	Porcentage Del 2010	Año 2011	Porcentage Del 2011
COSTOS INDIRECTO	127,727.18	50.78%	154,540.93	50.41%	181,267.00	58.89%
COSTOS DE VENTA	44,857.95	17.83%	73,471.48	23.97%	71,349.00	23.18%
COSTO DE MANO DE OBRA	78,944.64	31.39%	78,539.83	25.62%	55,212.72	17.94%
TOTAL	251,529.77	100%	306,552.24	100%	307,828.72	100.00%

GASTOS ADMINISTRATIVOS Y GASTOS NO OPERACIONALES

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

En estos rubros si hemos tenido un aumento considerable a través de los años. Entre el 2010 y el 2011 tenemos un aumento de \$60,000; 25%. Esto se debe a un aumento considerable de honorarios profesionales y sueldos en la parte administrativa de la empresa.

GASTOS ADMINISTRATIVOS	Año 2009	Porcentaje del 2009	Año 2010	Porcentaje del 2010	Año 2011	Porcentaje Del 2011
GASTOS PERSONAL DE	39,441.12	15.29%	55,209.10	18.01%	54,141.11	17.66%
GASTOS GENERALES	129,906.21	51.80%	101,297.420	32.99%	169,896.30	55.40%
GASTOS DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	41,383.65	16.52%	41,251.280	13.45%	49,513.00	16.15%
GASTOS IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES	4,386.18	1.75%	24,592.840	7.99%	-	0.00%
GASTOS SUMINISTROS Y MATERIALES	3,595.90	1.44%	3,048.240	0.99%	-	0
Total	218,717.11	87.32%	207,398.94	67.47%	273,550.41	89.21%



 SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

 20 ABR 2012

 OPERADOR 4

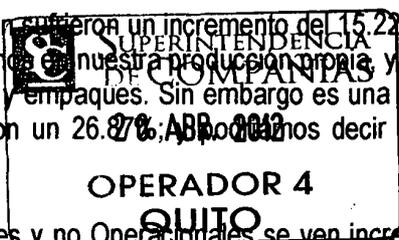
 QUITO

GASTOS NO OPERACIONALES	Año 2009	Porcentaje Del 2009	Año 2010	Porcentaje Del 2010	Año 2011	Porcentaje Del 2011
GASTOS DEDUCIBLES FINANCIEROS	26,995.11	10.78%	32,828.72	13.34%	25,210.96	8.22%
GASTOS NO DEDUCIBLES	4,800.35	1.92%	5,886.79	2.39%	7,883.64	2.57%
TOTAL	250,512.57	100%	246,114.45	100%	306,645.00	100%

COMPARACION DE RESULTADOS DEL AÑO 2008, 2009, 2010, 2011.

En el año 2011 los Ingresos subieron en un 13.56% en relación al año 2010.

Los Costos de Producción sufrieron un incremento del 15.22% 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. Sin embargo es una mejora en aumento del 2010, en el cual los costos se aumentaron un 26.87%. Podemos decir que va en acuerdo con el aumento de ventas del 13.56%.



Las Gastos Operacionales y no Operacionales se ven incrementados en un 11.18% 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 %	Año 2011	Variación en Valor 2010-11	Variación en %
Ingresos	722,188.00	914,432.78	1,094,719.10	180,286.32	19.72%	1,243,175.00	148,455.90	13.56%
Costo de Producción	-424,055.00	-404,287.94	-512,898.88	108,611.00	26.87%	-590,956.04	-78,057.16	15.22%
Utilidad Bruta	298,133.00	510,144.84	581,820.22	71,675.38	14.05%	652,218.96	70,398.74	12.10%
Gastos Operacionales y No Operacionales	-337,299.00	-502,042.34	-552,666.69	50,624.35	10.08%	-614,473.73	-61,807.04	11.18%
Utilidad del Ejercicio	-39,166.00	8,102.50	29,153.53	21,051.03	259.81%	37,745.23	8,591.70	29.47%

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; con un mínimo cambio en la deuda del Banco del Pichincha y aumento en la CFN corto plazo. Aumentamos deuda en 7%; \$13,000

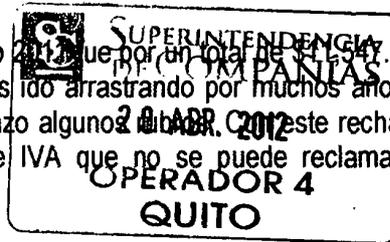
Prestamos/ Pasivos	2009	2010	2011
Banco del Pichincha	\$130,453.96	\$79,805.81	\$66,687.88
CFN largo plazo	\$125,861.45	\$101,726.09	\$74,572.82
CFN corto plazo	\$13,449.58	\$3,562.67	\$56,666.67
Total	\$269,764.99	\$184,894.57	\$197,927.37

✓ En el presente ejercicio se obtuvo utilidad.

OTRAS OBSERVACIONES CONTABLES.

CREDITO FISCAL

La recuperación del crédito fiscal en el año 2012 fue por un total de \$43.627,00, logrando así limpiar las cuentas por crédito de IVA que hemos ido arrastrando por muchos años. Esto fue un trámite largo, y de todas formas el SRI nos rechazó algunos 2012. Este rechazo le hemos dado de baja en este ejercicio a \$43.627,00 de IVA que no se puede reclamar su devolución o fue rechazado.



INVENTARIOS

Se procedió con dos tomas de inventario. La primera se la realizó en mayo y la segunda en Diciembre. Se viene trabajando en inventarios para poder asegurar que el modulo de inventarios del Quickbooks funcione apropiadamente; todavía no se ha terminado este trabajo y se continúa con diferencias. En el 2012 esto debe quedar funcionando al 100%.

INGRESO A LAS 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.

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 sistema por parte de algunos operarios ha dado muy buenos resultados. Nos está faltando mejorar en los siguientes aspectos como: mantener inventarios al día, lograr más involucramiento de la parte contable en la planta. Lo que si se logro este año es avanzar en el modulo de costo, y al momento todas las formulas de los productos están ingresadas al sistema y se utilizan para emitir producciones y por ende costos, que nos lleve a un mejor conocimiento de los márgenes de cada producto.

En el área agrícola continuamos con un equipo de dos personas solamente. Se continúa con la implementación del trabajo a través de un extensionista agrícola y un asesor agrícola.

La planta se maneja con la persona de Calidad quien quedo a cargo después del retiro de la gerente de planta en el 2010 asumiendo ese cargo. Durante el 2011 tuvimos problemas contratando personal en el área de calidad (se contrataron dos personas que no duraron más de dos meses) y por ende nuestro asesor agrícola de planta tuvo que apoyar en muchos aspectos el manejo administrativo de la planta. Para finales de este año 2011, el gerente de planta puso su renuncia por cuestiones personales. Se procedió a conseguir su remplazo para ingresar a laborar el 1 de Enero del 2012.

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 19, 2012

