

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

51510

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. a diciembre 31 del 2006.

---

**PRINCIPALES ACTIVIDADES Y OPERACIONES**

---

***Producción y otras generalidades***

El año 2006 cumplimos nuestra meta de exportaciones en lo que respecta a dos de nuestras variedades de ají, y conseguimos un cupo adicional para la exportación de pasta tabasco, pero en otras que incluían nuestro programa de diversificación, no se lograron cumplir. Los problemas por falta de conocimiento en el proceso de producción de nuestra gente sobre las nuevas variedades, conllevaron al incumplimiento de cuotas y por ende al incumplimiento de nuestras metas. Para este año 2007 deberemos trabajar más duro para cumplir nuestras metas de producción para que, la maquinaria y equipo se mantenga en producción y cumplir cabalmente con nuestros pedidos.

Nuestros costos de producción se han incrementado en un 23.64% conllevando obtener de esta manera una disminución considerable en nuestra rentabilidad con respecto a la que se esperaba.

En este año, se incrementó la producción en las líneas de ajíes secos, ahumados, y en salmuera. Pero afortunadamente con la inversión que hicimos en maquinarias, hemos podido realizar todos estos procesos, sin embargo también tuvimos que hacer más inversiones en otras herramientas para los diferentes procesos así como también adecuaciones de nuestras instalaciones para el montaje de los equipos y almacenaje de nuestros nuevos productos. Para financiar parte de estos requerimientos y otras necesidades se tuvo que acceder a préstamos que nos concedió el Banco del Pichincha, y recurrir a préstamos que nos proporcionaron los socios así como también los anticipos de nuestros clientes internacionales.

Con respecto al material de empaque, nos mantuvimos con bolsones, liners y pallets americanos, pues nos ha dado buenos resultados, pero también se hizo una importación temporal de flexibag para empezar a exportar toda la pasta de ají que necesita nuestro principal cliente ya que este tipo de empaque les ha dado excelentes resultados, con respecto a los productos conservados en salmuera hemos probado con baldes de 5 galones y hemos conseguido dos proveedores, pero aún nos falta por concretar el tipo de empaque especialmente para el producto deshidratado.

Dentro de nuestro plan de mercadeo asistimos a la Feria del Chile en México y a la Feria de IFT en Orlando, obteniendo una base de posibles nuevos clientes, a los que se les ha trabajado enviándoles muestras de todos nuestros productos se les ha hecho el respectivo seguimiento obteniendo buenos resultados. Sin embargo, se ha realizado una nueva planificación para participación en ferias para el año 2007, pues debemos seguir trabajando duro para alcanzar posesionarnos en el mercado internacional con nuestra nueva línea de productos.

Hemos invertido en capacitación de nuestro personal, especialmente en normas HACCP, BASC y BPMS. Para el 2007 este proceso de certificación debe quedar terminado.

---

## **REVISION DE RESULTADOS**

---

### **Estado de Pérdidas y Ganancias**

El total de ingresos para este período fue de \$629.550,94 de los cuales el 96.39% corresponde a exportaciones y el 3,26% del total a Ventas Nacionales, y un 0,35% corresponde a otros ingresos. Generando un incremento en ventas con respecto del año anterior en un 14,51%

### **Costo de Ventas**

- **Gastos Generales de Materia Prima**  
Dentro de este rubro se destacan los Gastos de exportación que representan el 35,79% del total de Gastos Generales de MP, siendo el mayor rubro el de Fletes y Transportes con el 45,28% del total de Gastos de Exportación, seguido de Impuestos Arancelarios con el 17,99% y Fletes de Exportaciones con el 16,12%.
- **Mantenimiento Generales Santo Domingo**  
Representa el 3.33 % del Total de Gastos Generales de MP, siendo el más representativo la cuenta Combustibles y Lubricantes con el 44,16% del total de Gastos Mant. Gral. Sto. Domingo debido al consumo de gas para el proceso de ajíes secos, seguido de la cuenta Mant. Maquinaria y Herramientas con el 43,04%

- **Servicios Generales Santo Domingo**  
Representa el 9,31% del Total de Gastos Generales de MP, destacándose con mayor porcentaje dentro de este grupo la cuenta de Agua Potable 16,64%, Energía Eléctrica 16,11%, Movilización 14,59%
- **Mano de Obra Materia Prima**  
Representa el 27,36% del Total de Gastos Generales de MP, se destaca en este grupo la cuenta sueldos y Salarios con un 45,64%, Servicios Ocasionales con el 20,33% y Servicio de Guardianía con el 11,52%
- **Materia Prima Utilizada**  
Representa el 24,20% del Total de Gastos Generales de MP, se destaca la compra de Empaques, envases y embalaje con el 52,84% la compra de Suministros Químicos con el 26,58% y la compra de sal con el 14,98%

#### **Gastos**

- **Depreciación de Activos**  
Representa el 27,40% del Total de Gastos
- **Gastos Financieros**  
Representa el 16,57% del Total de Gastos, el mayor rubro lo lleva la cuenta Intereses con el 71,68%
- **Gastos Generales Administrativos**  
Representan el 1,71% del Total de los Gastos.
- **Impuestos y Contribuciones**  
Representan el 5,50% del Total de los Gastos ocupando 39,87% la cuenta Cuotas y Afiliaciones, seguido de la Cuenta Impuestos Municipales 31,41%
- **Servicios Generales Quito**  
Representan el 12% del Total de los Gastos en este grupo las cuentas que mas se destacan son:
  - Arriendo Oficina 23,43%
  - Teléfono 16,42%
  - Publicidad 11,42%

- **Gastos Personal Administrativo**  
Representan el 30,80% del Total de los Gastos, el más destacado es el rubro de la cuenta Honorarios Profesionales con el 36,63%. Le sigue la cuenta de Sueldos y Salarios con el 34,83%.
- **Mantenimiento Administrativo**  
Representan el 4,42% del Total de los Gastos, La cuenta de Mantenimiento de Vehículos alcanza el mayor porcentaje con el 72,55%

Los Resultados en resumen son los siguientes:

	<b>Año 2005</b>	<b>Año 2006</b>	<b>Variación</b>
<b>Ventas</b>	<b>549.794</b>	<b>629.551</b>	<b>14.51%</b>
<b>Costo de Producción</b>	<b>410.548</b>	<b>507.584</b>	<b>23.64%</b>
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>139.247</b>	<b>121.967</b>	<b>-12.41%</b>
<b>Gastos Operacionales</b>	<b>125.416</b>	<b>118.121</b>	<b>-5.82%</b>
<b>Utilidad del Ejercicio</b>	<b>13.830</b>	<b>3.845.45</b>	<b>-72.19%</b>

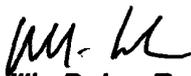
### **Balance General**

- **Activos Fijos:**  
Igual que en años anteriores los Activos Fijos se han ido depreciando de acuerdo a lo dispuesto en la Ley de Régimen Tributario Interno. En este año se hicieron varias inversiones en lo que activos se refiere, entre las que mas se destacan son las inversiones en maquinaria y equipos por un valor de \$59.390 y en construcción de edificaciones por un valor de \$35.500
- **Pasivos**  
En el transcurso de este año la empresa tuvo que recurrir a varios préstamos que ascendieron a un total de \$140.000 los mismos que sirvieron para la adquisición de la nueva maquinaria la misma que llegó a inicios del 2006. y para hacer inversiones en la construcción de una nueva bodega y otras adecuaciones en la planta, así como también para la adquisición de material de empaque. Adicionalmente los socios tuvieron que contribuir económicamente para cubrir ciertas obligaciones y cumplir responsablemente con los pagos a productores, proveedores y empleados.
- **Patrimonio**  
No hubo movimientos que generaran cambios en esta cuenta.

---

## **CONCLUSIONES**

La gestión administrativa fue manejada bajo las mismas políticas de años anteriores. Se espera que para el ejercicio económico 2007 se puedan ver resultados positivos de las inversiones realizadas en los tres últimos años para nuestra diversificación de productos y clientes, y aprovechar de mejor manera la capacidad de producción que posee la empresa y de esta manera mejorar también sus ingresos. Sin embargo, para el 2007 todavía se tienen varios temas que resolver como son inversiones para adecuaciones en la infraestructura para lograr la certificación ISO22000 que se esta llevando acabo con la ayuda de CORPEI, pago de esta certificación, capacitaciones entre otras actividades que involucran el proceso de crecimiento de la empresa.

  
**Phillip Baker Peña**  
**Gerente**

**Abril 30, 2007**