

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. a diciembre 31 del 2007.

PRINCIPALES ACTIVIDADES Y OPERACIONES

Producción y otras generalidades

El año 2007 fue un año muy 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 mas rentables para el productor, como son los granos en general.

Adicionalmente, tuvimos fallas graves por parte del departamento de producción, que elaboro muy a la ligera las proyecciones de producción, además de no controlar a tiempo los resultados para poder corregir con anticipación sus faltantes de ají fresco. El trabajo de campo no fue suficiente para verificar los hectareajes contratados y la gran mayoría de los agricultores no fueron manejados apropiadamente por los promotores de las diferentes zonas del país. Se debe considerar adicionalmente, que se ha dado una intermediación injusta del precio de compra por parte de los promotores quienes pagan a precios muy bajos, desmotivando al agricultor. Todas estas variables aquí expuestas nos llevaron a un déficit importante de producto fresco para procesar y exportar, incumpliendo así nuestros pedidos y por ende nuestras metas de ventas del 2007.

Con respecto al proceso de diversificación de productos que hemos llevado a cabo desde años atrás, podemos decir que en este año 2007 hemos hecho una inversión considerable tanto en la infraestructura de nuestra planta de procesos, como en la adquisición de nueva maquinaria. Todo esto como acompañante a las exigencias para la implementación de la certificación ISO22000 que exigen nuestros clientes actuales, y la necesidad de automatizar procesos para poder tener mejor rentabilidad en los productos.

Para el año 2008 estamos concientes de que debemos concentrar nuestros recursos en el área de producción agrícola para poder cumplir con los objetivos propuestos. Como medidas iniciales tomadas para el año 2008 tenemos:

- Aumento del precio de compra del ají Tabasco.
- Cambio drástico en el manejo de contratación de la producción.
- Contratación de personal técnico capacitado para manejar adecuadamente proyecciones y proveer capacitación a nuestros agricultores.
- Comenzar un proyecto de invernaderos y producción de ají en terrenos propios de la compañía.

Adicionalmente, y para complicar la situación del 2007, vemos que nuestros costos de producción se han incrementado en un 23.64% conllevando a obtener de esta manera una disminución considerable en nuestra rentabilidad.

Para financiar esta situación aquí descrita hemos tenido que recurrir nuevamente a préstamos del Banco del Pichincha, los socios y anticipos de clientes internacionales.

Dentro de nuestro plan de mercadeo internacional asistimos a la Feria de Alimentos Anuga en Alemania obteniendo una base de posibles nuevos clientes, a los que se les ha trabajado enviándoles muestras de todos nuestros productos y se les ha hecho el respectivo seguimiento obteniendo buenos resultados.

Para el mercado nacional, a inicios del año, hicimos una carta de presentación de nuestra empresa a la cual se le adjuntaron una caja de muestras con productos y se hizo llegar a posibles nuevos clientes obteniendo buenos resultados ya que en este año hubo un incremento de ventas nacionales del 2.91% con respecto del año anterior.

Hemos invertido en capacitación de nuestro personal e inversión en infraestructura para la implementación de normas HACCP, BASC, BPMS, ISO 22000. Para el 2008 este proceso de certificación debe quedar terminado.

REVISIÓN DE RESULTADOS

Estado de Pérdidas y Ganancias

El total de ingresos para este período fue de \$751,560.88 de los cuales el 93.66% corresponde a exportaciones y el 6.16% del total a Ventas Nacionales, y el 0.18% a Ingresos no operacionales.

Costo de Ventas

- **Gastos Generales de Materia Prima**
Dentro de este rubro se destacan los Gastos de exportación que representan el 29.79% del total de Gastos Generales de MP, siendo el mayor rubro el de Fletes y Transportes con el 32.39% del total de Gastos de Exportación, seguido de Fletes de Exportaciones con el 26.99% y Trámites de Importación y Exportación con el 19.89%
- **Mantenimiento Generales Santo Domingo**
Representa el 11.01% del Total de Gastos Generales de MP, siendo el más representativo Mantenimiento de Instalaciones con el 45.55% seguido de Mantenimiento de Maquinaria y Herramientas con el 37.41%
- **Servicios Generales Santo Domingo**
Representa el 10.14% del Total de Gastos Generales de MP, destacándose con mayor porcentaje dentro de este grupo la cuenta de Ferretería con el 26.76%, Energía Eléctrica 20.07%, e Insumos de Laboratorio con el 14.70%
- **Mano de Obra Materia Prima**
Representa el 29.53% del Total de Gastos Generales de MP, se destaca en este grupo la cuenta sueldos y Salarios con un 44.32%, Servicios Ocasionales con el 18.65% y Servicio de Guardianía con el 12.39%
- **Materia Prima Utilizada**
Representa el 19.53% del Total de Gastos Generales de MP, se destaca la compra de Empaques, envases y embalaje con el 42.94%, la compra de Suministros Químicos con el 33.62% y la compra de sal con el 13.40%

Gastos

- **Gasto Amortización Acumulada Gastos Inv. y Desarrollo**
Representa el 5.55% del Total de Gastos
 - **Depreciación de Activos**
Representa el 16.39% del Total de Gastos
-

- *Gastos Financieros*
Representa el 7.31% del Total de Gastos, el mayor rubro lo lleva la cuenta Intereses con el 83.25%
- *Gastos Generales Administrativos*
Representan el 5.33% del Total de los Gastos, los de mayor porcentaje dentro de este rubro son la cuenta de Alimentación y Hospedaje con un 40.90% y la cuenta Movilización con el 39.09%
- *Impuestos y Contribuciones*
Representan el 4.92% del Total de los Gastos ocupando el 49.75% la cuenta Certificaciones, seguido de la cuenta Cuotas y Afiliaciones con el 29.81%
- *Servicios Generales Quito*
Representan el 9.44% del Total de los Gastos en este grupo las cuentas que mas se destacan son: Correos y Comunicaciones con el 24.80%, Gastos de Impresión con el 17.46% y Teléfono con el 17.33%
- *Gastos Personal Administrativo*
Representan el 33.80% del Total de los Gastos, el más destacado es el rubro de la cuenta Sueldos y Salarios con el 38.86%. Le sigue la cuenta Honorarios Profesionales con 38.24%
- *Mantenimiento Administrativo*
Representan el 6.66% del Total de los Gastos, La cuenta de Mantenimiento de Vehículos alcanza el mayor porcentaje con el 44.61%, seguido de la cuenta Seguros con el 39.21%
- *Participación Ferias y Eventos*
Representan el 4.37% del Total de los Gastos.
- *Gastos no Deducibles*
Representan el 6.24% del Total de los Gastos.

Los Resultados en resumen son los siguientes:

	<i>Año 2006</i>	<i>Año 2007</i>	<i>Variación</i>
<i>Ingresos</i>	629.551	751.561	19.38%
<i>Costo de Producción</i>	507.584	533.641	5.13%
<i>Utilidad Bruta</i>	121.967	217.920	78.67%
<i>Gastos Operacionales</i>	118.121	208.942	76.89%
<i>Utilidad del Ejercicio</i>	3.845	8.978	133.47%

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 construcciones en curso por toda la readequación en la infraestructura de la planta como preparación para la certificación

ISO22000. Este rubro asciende a \$93.101,38. También anticipamos en el contrato de Mano de Obra de Construcción un valor de \$ 10,839.83 que se saldará una vez concluida la obra. También se invirtió en maquinarias por un valor de \$5.755,00 pero prácticamente a finales del 2007 lo que entregamos fueron anticipos para la adquisición de nueva maquinaria por un valor de \$14.000,00 la misma que fue entregada en el mes de enero del presente año.

- *Pasivos*
En el transcurso de este año la empresa tuvo que recurrir a varios préstamos principalmente de sus socios, de instituciones financieras, así como también tuvo que solicitar anticipos a sus clientes para poder realizar todas las inversiones en la readecuación de la infraestructura de la planta, en la adquisición de nueva maquinaria, cubrir ciertas obligaciones y cumplir responsablemente con los pagos tanto 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.

El único punto a anotar fue el ingreso de una auxiliar contable con el objetivo de ayudar en todos los requisitos adicionales a llevar para el SRI, y apoyar en la parte operativa de importaciones y exportaciones. Todo esto con el fin de que Alexandra Castellano quien se dedicaba principalmente al área contable, pueda apoyar en una gestión financiera contable e involucrarse mas activamente en temas administrativos de la compañía.

En el área de Comercialización y Ventas se contrato una nueva persona para manejar el tema debido a la renuncia de la persona anterior.

Con estos cambios en personal, y el énfasis que le daremos en este año a la producción agrícola, se espera que para el ejercicio económico 2008 se puedan ver resultados positivos de las inversiones realizadas en estos últimos años para nuestra diversificación de productos y clientes. Todo esto paralelo con la certificación ISO 22000 que nos llevara a abriarnos campo en mercados mas avanzados y mas estrictos . De esta forma aprovechar de mejor manera la capacidad de producción que posee la empresa y lograr mejorar sus ingresos e utilidades.

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.



Phillip Baker Peña
Gerente

Abril 21, 2008