

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 2008.

PRINCIPALES ACTIVIDADES Y OPERACIONES

Producción y otras generalidades

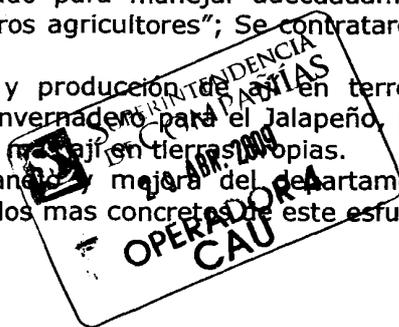
El año 2008 continuo parecido al año 2007, pues sigue complicado para la producción en general, debido a varios factores como son la escasez de mano de obra en el campo y la competencia de otros cultivos que al momento están mas rentables para el productor, como son los granos en general.

Adicionalmente, continuamos con fallas graves por parte del departamento de producción Agrícola, que elabora 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 siguen siendo manejados inapropiadamente por los promotores de las diferentes zonas del país. Sin embargo, debo aclarar que este problema si ha ido mejorando notablemente durante este año, pues hemos comenzado el proceso de una menor dependencia (ayudado por un mejor precio por Kg. de ají puesto en planta) y mejor control de los promotores através de los nuevos agrónomos. 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 2008. Esto nos llevo a que en este año 2008 se contrato mas personal para el área agrícola con la intención de ver si de esta forma podemos por fin arreglar este problema que cargamos desde el 2007. Los resultados ya se están viendo con producciones mas estables al final del 2008, salida definitiva de dos promotores, y mas compras directas al campesinado. Para el 2009 se pondrá énfasis en producción directa sin intermediarios.

El Trabajo de campo del nuevo equipo técnico de campo se ha llevado a la par con un proyecto de capacitación de campesinos apoyado durante este año 2008 por el proyecto RED PRODUCTIVA de USAID. Esperamos que para el 2009, estas actividades, ademas del equipo técnico de 3 agrónomos, nos ayude a cumplir con nuestras proyecciones. Con dicho proyecto se logro finiquitar el manual de buenas practicas agrícolas con sus cartillas de instrucción sobre el cultivo del ají.

Para el año 2008 nos habíamos puesto como metas:

- "Aumento del precio de compra del ají Tabasco"; Lo cual se realizo y se aumento el precio de compra a \$0.70/Kg.
 - "Cambio drástico en el manejo de contratación de la producción"; Se le ha dado prioridad a la contratación directa.
 - "Contratación de personal técnico capacitado para manejar adecuadamente proyecciones y proveer capacitación a nuestros agricultores"; Se contrataron 2 agrónomos adicionales.
 - "Comenzar un proyecto de invernaderos y producción de ají en terrenos propios de la compañía"; Se construyo un invernadero para el Jalapeño, para producción de plántulas y se esta sembrando en ají en tierras propias.
- Podemos decir que las metas de cambios en manejo y mejora del departamento agrícola se cumplió, y esperamos tengamos resultados mas concretos de este esfuerzo en el 2009.



En el área financiera, debido a lo anterior, hemos tenido que recurrir nuevamente a préstamos del Banco del Pichincha, los socios y anticipos de clientes internacionales. Sin embargo, durante este año hemos estado tramitando un préstamo más razonable con la CFN, que esperamos esté listo para principios del 2009 y poder refinanciar dicha situación. Además, se decidió utilizar los préstamos de socios para hacer un aumento de capital y fortalecer la empresa y así acceder a dicho crédito.

En términos del Mercadeo, no se ha realizado ninguna actividad específica de mercadeo pues nuestro tema del 2008 fue consolidar la agricultura para cumplir cuotas y consolidar los clientes ya existentes. En lo único que se trabajó fue en una mejora de la página web que debe quedar lista para el 2009, y se continuó trabajando con los clientes ya existentes. Se evitó buscar nuevos clientes hasta tanto no se vuelva a tener stocks confiables para ofertar. El departamento de mercadeo dedicó más esfuerzo en apoyar la situación agrícola y vender más el nombre de Proaji internamente, trabajando en algunos artículos de prensa, hojas volantes y cunas de radio para atraer más productores.

En términos de Ventas, el 2008 estuvo un 17% por debajo de las ventas internacionales del 2007, ya que no se cumplió la cuota con nuestro principal cliente. Sin embargo las ventas locales sí mejoraron en un 200%. Para el mercado nacional, el pedido de los clientes nacionales sigue en aumentando, sin haber tocado más puertas ni haber hecho ninguna promoción.

Se terminó como se tenía previsto para este año la implementación de normas HACCP, BASC, BPMS, ISO 22000. La certificación ISO 22000 fue otorgada en Octubre, cumpliendo así una de las metas más importantes del 2008. Y definiendo así nuestra misión y visión.

MISIÓN

Proaji es una empresa que siembra, procesa y comercializa ají como materia prima, brindando asistencia a agricultores, respetando el medio ambiente a través de buenas prácticas agrícolas y de manufactura y manteniendo parámetros de calidad e inocuidad.

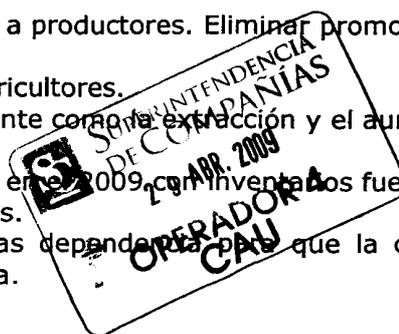
VISIÓN.

Mantener nuestro liderazgo en la producción de pasta de Tabasco y continuar el fortalecimiento del mercado nacional e internacional de la línea de Habaneros y Jalapeños mediante la optimización continua de procesos y la implementación de nuevas tecnologías.

Esto nos ayudó a definir un plan estratégico para Proaji 2009 y definir un plan de bonificaciones para el personal que esperamos nos apoye para estimular las metas del año 2009.

Como metas para el 2009:

- Lograr aumentar la producción del campo y estabilizar la producción durante el año.
- Implementar un mejor control de la forma de llevar y hacerle seguimiento a las proyecciones y seguimiento de las mismas.
- Aumentar el porcentaje de compras directas a productores. Eliminar promotores.
- Aumentar la siembra propia.
- Trabajar en la Asociatividad de pequeños agricultores.
- Terminar algunos puntos de la planta pendiente como la extracción y el aumento en la capacidad de secado.
- Cumplir las cuotas de los clientes y terminar en el 2009 con inventarios fuertes.
- Aplicar sistema de bonificación por resultados.
- Implementación de Quickbooks en todas las dependencias para que la contabilidad apoye al manejo administrativo de la empresa.



REVISIÓN DE RESULTADOS

Estado de Pérdidas y Ganancias

El total de ingresos operacionales para este período fue de \$719,196 de los cuales el 88.50% corresponde a exportaciones (productos elaborados) y el 11.50% a ventas nacionales (productos elaborados a clientes nacionales y flete en ventas).

Costo de Ventas

El Costo de Ventas asciende a \$424.055 en los que se destacan:

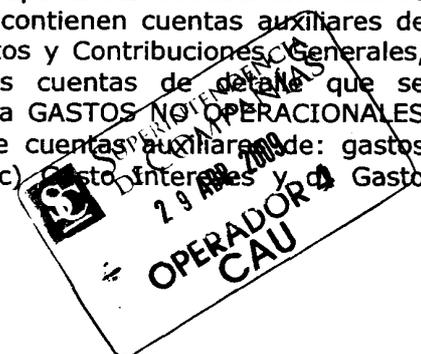
- MATERIA PRIMA por \$297.982 que representa el 70% del Costo de Ventas, dentro de este rubro se destaca el uso de Ají Tabasco por \$235.391, que representa el 79% del 100% del rubro materia prima, como elemento principal para la elaboración de los productos comercializados por la Compañía. COSTOS DE FABRICACIÓN por \$126.073 que representa 30% del Costo de Ventas, en este rubro influyen conceptos como: Fletes de Exportación por \$21.853 (17%); Fletes y Transportes Interno por \$26.696 (21%); Seguros de Exportación por \$6.375 (5%); Trámites de Exportación por \$10.810 (8,6%); Mantenimiento de Maquinaria y Herramientas por 26.537 (21%); Mantenimiento de Instalaciones por \$8.184 (6%).

Gastos

El total de Gastos del período es por \$337.299 y los principales conceptos son los siguientes:

GASTOS	Año 2008	Porcentaje
OPERACIONALES	288.397	85%
DE ADMINISTRACIÓN	281.284	98%
Sueldos	119.388	42%
Honorarios	19.065	7%
Mantenimiento	18.937	7%
Impuestos y Contribuciones	34.701	12%
Generales	37.319	13%
Depreciación	40.281	14%
Amortización	11.593	4%
DE VENTAS	7.113	2%
NO OPERACIONALES	48.901	15%
Agricultores	18.440	38%
Bancarios	8.059	16%
Interés	8.495	17%
Soporte Proyecto Financiero	14.000	29%

La cuenta de mayor GASTOS OPERACIONALES agrupa a las subcuentas: Gastos Administrativos y de Ventas; las primeras a su vez contienen cuentas auxiliares de gastos: Sueldos, Honorarios, Mantenimiento, Impuestos y Contribuciones Generales, Depreciaciones Amortizaciones, con sus respectivas cuentas de detalle que se visualizan en el Balance de Comprobación. La cuenta GASTOS NO OPERACIONALES agrupa a las cuentas: a) Otros Gastos que contiene cuentas auxiliares de: gastos agricultores y gasto interés; b) Gastos Bancarios; c) Gasto Interés y Gasto Soporte Proyecto Financiero.



Los Resultados en resumen son los siguientes:

Concepto	Año 2007	Año 2008	Variación
Ingresos	751.561	722.188	-4%
Costo de Producción	533.641	424.055	-20%
Utilidad Bruta	217.920	298.133	37%
Gastos Operacionales y No Operacionales	208.942	337.299	61%
Utilidad o pérdida del Ejercicio	8.978	(39.166)	-421%

Nota; La variación del -20% se debe a que el programa contable actual considero los salarios fijos en un solo rubro, cuando el programa anterior dividía dicho rubro entre departamentos.

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. En este año se realizó compras de activos fijos menores como: Computadores, equipo de comunicación, equipo de oficina por \$3.231. La mayor inversión en activos fijos constituyó la compra de una maquina empacadora al vacío por un valor \$15.178,57.

- 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 sus operaciones, adquisición de nueva maquinaria, cubrir obligaciones y cumplir con los pagos tanto a productores, proveedores y empleados. Los préstamos de instituciones financieras se encuentran pagándose de acuerdo al calendario mensual de pagos y los anticipos a clientes en su mayoría han sido honrados.

- Patrimonio:

Se concretó el aumento de capital por \$150.000 obteniéndose un capital social pagado por \$192.000.

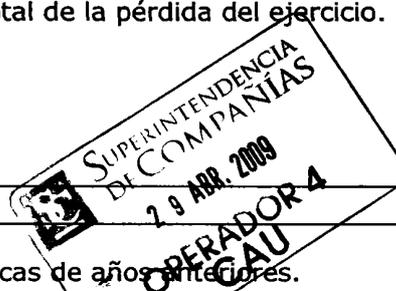
- En el presente ejercicio se obtuvo una pérdida de \$39.166 principalmente por el aumento de gastos administrativos y financieros, relacionados con el IVA no considerado como crédito tributario del año 2008 por \$18.406 (47%) y del valor de soporte proyecto financiero por \$14.000 (36%) respectivamente, que totaliza \$ 32.406 que representa el (83) del total de la pérdida del ejercicio.

CONCLUSIONES

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

En el área contable tuvimos varios cambios;

1. En Marzo se implemento un nuevo programa contable MOR, debido a que el Quickbooks nos traía problemas al momento de la presentación de anexos, los cual



segúan atrasados. Este sistema no fue fácil de implementar y nos trajo aun mas atrasos.

2. En Agosto por conflictos internos renuncia Alexandra Castellano con su auxiliar y la contabilidad queda con muchos atrasos y problemas.

3. Se contrata nuevo contador y nueva asistente quienes para Octubre logran poner la contabilidad al dia pero demuestran una vez mas que le programa contable no es el adecuado y presenta muchos problemas.

4. Para finales de diciembre se ubica una empresa que ha adaptado Quickbooks a la legislación Ecuatoriana y se toma la decisión de comenzar el 2009 con nuevos contadores y con Quickbooks.

Espero que con esta nueva compañía y de regreso a este programa, Proaji podrá organizar este tema en el 2009, y utilizar la contabilidad para un mayor apoyo a todas las áreas, pues se planea instalarle tanto en planta como en ventas.

En el área de Comercialización y Ventas la nueva persona contratada nos ha dado mucho apoyo en todas las áreas.

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 2009 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 abrirnos 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 y 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.

Imelda Echavarría
Gerente

Abril 21, 2009

