

INFORME DEL GERENTE A LOS SEÑORES ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA BANANA LIGHT BANALIGHT C.A.

En mi calidad de Gerente General de la empresa Banana Light Banalight C. A., la misma que vengo ejerciendo desde Febrero 01 del 2010, cumplo en presentarles el informe sobre las gestiones realizadas y los resultados obtenidos durante el ejercicio económico de Enero 1° a Diciembre 31 de 2012.

ASPECOS GENERALES.-

Para el ejercicio fiscal 2012 se fijo como meta alcanzar la capacidad total instalada de producción y mantener las certificaciones de Calidad y Aseguramiento de Calidad.

El 12 de Marzo del 2012 se obtuvo la certificación de la firma BCS OKO, para poder comercializar puré de banano orgánico.

En Abril 22 del 2012 se obtuvo la certificación Kosher, el mismo que es exigido para el producto pueda ser comercializado en la Comunidad Judía.

El 20 de Abril del 2012 se realizó la Auditoria de Rain Forest, para la renovación anual de dicha certificación y poder comercializar puré de banano Rain Forest.

En Junio 14 del 2012 se mantuvo la certificación de calidad para el mercado europeo de la firma SGF.

El 01 de Agosto del 2012 se realizó la Auditoria por parte de Ifanca Halal (Islamic Food and Nutrition Council of América), para la obtención de certificación de productos para la Comunidad Islámica.

Desde el 14 al 16 de Noviembre del 2012 se realizo la auditoria de seguimiento de las normas HACCP; ISO 22000 y FSSC22000. Programa que garantiza nuestro Sistema de Inocuidad Alimentaria.

El 4 de Diciembre del 2012 se realizo la auditoria de la BASC, la misma que es un programa de cooperación entre el sector privado y organismos

nacionales y extranjeros creado para fomentar un comercio internacional SEGURO, y evitar el contrabando de mercancías y narcóticos.

El 29 de Febrero del 2012 el Gobierno Provincial del Guayas entrego a Banana Light Banalight C.A. la Licencia Ambiental, según Resolución No. 0020-LA-DMA-GPG.

Durante el presente ejercicio se proceso puré aséptico de banano convencional y banano orgánico en diferentes presentaciones, así como también puré de mango orgánico y se mantuvo una producción estable para el mercado de Europa Norte, Estados Unidos y Australia.

ASPECTO PRODUCTIVO

En el período 2012 alcanzamos una producción anual de 33834.52 TM, en relación a lo proyectado de 45000 TM, debido a la escasez de fruta; es decir, faltaron procesar 11165.48 TM de puré, obteniendo un porcentaje de cumplimiento del 75,2% a la cantidad proyectada. A continuación adjunto un cuadro resumen de los productos y las cantidades procesadas con sus respectivos rendimientos:

PRODUCTO	TM /PROD	RENDIMIENTO
BANANO CONVENCIONAL	27624.33	47.15%
BANANO ORGANICO	2853.81	43.49%
BANANO AGROFIAR CONV	337.80	42.20%
BANANO AGROFAIR ORG	420.50	44.40%
BANANO RAIN FOREST	2058.25	45.77%
MANGO	539.83	58.36%
TOTAL	33834.52	-

Hemos podido mantener el flujo de 7800 Kg/h en forma permanente, al incorporarse dos cuerpos de superficie raspada al sistema de enfriamiento; hemos hecho mejoras en la línea en el sistema de limpieza en sitio (CIP), lo cual ha reducido el tiempo de limpieza intermedia a 1 hora por semana.

Iniciamos el proyecto para aumentar el flujo de llenado a 9000 Kg/h; para lo cual se compraron dos cuerpos más de superficie raspada que se ubicarán como inactivador enzimático y se reubicará el actual como parte del sistema de enfriamiento para balancear la línea, también estamos a la espera de las dos bombas de producto que se compraron para este proyecto, lo cual asegurará el flujo proyectado.

Se ha cumplido con el plan de anual de mantenimiento en un 100% de lo programado; es decir los equipos estuvieron operativos para la llegada de fruta, pero por la conocida escasez no se pudo aprovechar el 100% de su capacidad.

RECUROS HUMANOS.-

Capacitación.- En el año 2011 se efectuó la detección de necesidades de capacitación DNC en cada una de las áreas de la compañía con el fin de que los temas que se incluyan en el plan 2012 sean los más idóneos y técnicamente requeridos por cada uno de los trabajadores de la compañía para actualizar y mejorar sus conocimientos y destrezas en cada una de las tareas que desempeñan en la empresa.

De esta manera luego de tener el Plan 2012 se fue efectuando su ejecución mes a mes de acuerdo a lo planificado, se solicitó las respectivas cotizaciones a las instituciones que laboran con el subsidio de la CNCF actualmente desde el mes de Octubre reconocida como SETEC para poder aprovechar el % de subsidio que nos corresponde tanto en temas técnicos como administrativos, gracias a nuestro aporte destinado de acuerdo al aporte al SECAP, así como también aprovechamos las oportunidades que nos brinda la cámara de industrias y cámara de comercio con los cursos que ofrecen mes a mes ya sean estos gratuitos o con los respectivos descuentos por ser socios de ambas cámaras.

Se logró un subsidio de \$ 28,528.00 por parte de la SETEC de acuerdo a los cursos programados con Fundación Huancavilca, Corporación Líderes entre otras. Con la Cámara de Comercio se obtuvo un subsidio de \$ 1,235.00. Se dictó 123 temas de capacitación a nuestro personal, obteniendo una participación de 5.866 empleados los mismos que estuvieron involucrados en capacitaciones diversas ya que nuestra base de empleados en el año 2012 fue de 400.

Campaña motivacional y de integración.- Considerando que los empleados son el recurso más valioso de nuestra organización se ha desarrollado una serie de acciones.

- Implementamos una serie de eventos motivacionales y de integración laboral en que participan de manera permanente nuestros trabajadores entre los que podemos mencionar, celebraciones de cumpleaños, desayunos de integración, día de la madre, día del padre, día del trabajo, aniversario de la compañía, fiesta navideña que participan hijos de nuestros trabajadores, almuerzos meriendas y cenas especiales por diversas fechas.
- Brindamos oportunidades para el desarrollo laboral de nuestros colaboradores, a fin mejorar sus habilidades brindando capacitación y entrenamiento permanente al trabajador otorgándoles oportunidades para alcanzar el rendimiento esperado en la organización.
- Promovemos una cultura de comunicación permanente por medio de informativos, carteleros, sistemas, medios y clima apropiados para desarrollar ideas e intercambiar información a través de toda la organización.

Seguridad y salud.- Se obtuvo la aprobación de la 1ra verificación realizada por los directivos de Riesgos de trabajo en cuanto al Cumplimiento las normativas legales en temas de Seguridad Industrial y Salud Ocupacional, se contrato a un Doctor profesional con título de cuarto nivel y se adecuo un dispensario medico completo de acuerdo a las exigencias de ley para las atenciones de salud a nuestros colaboradores, así como la contratación ser servicio de ambulancia en caso de traslado de heridos o enfermos graves a los dispensarios médicos de salud para protección de nuestros colaboradores, se realizaron varias campañas de salud entre las que mencionamos: desparasitación, vacuna antitetánica, hígado graso, oftalmológica.

Discapitados.- Cumplimos fielmente con la normativa de ley del Consejo Nacional de discapitados, en la cual debemos mantener el porcentaje del 4% requerido, considerando que nuestra base es de 400 empleados el porcentaje debe mantenerse el 16 personas con discapacidad.

DE LO ECONOMICO Y FINANCIERO.-

En este ejercicio fiscal de 2012 las exportaciones de puré aséptico alcanzó los niveles de 34,431.80 toneladas métricas. Los mejores meses en las exportaciones fue Marzo, Abril y Mayo respectivamente con ventas de 4,152.32 TM promedio. Las exportaciones netas del año nos representaron un monto de USD\$ 13,351,644.80 .

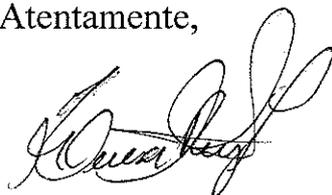
A Diciembre 31 de 2012 los resultados obtenidos por la gestión operativa de la empresa refleja una utilidad contable antes de Participación de Trabajadores e Impuesto la Renta es de US \$ 370,664.34. El nivel de depreciación de los equipos son montos significativos que inciden en esta utilidad.

Las recuperaciones de las exportaciones se dieron en un promedio de 30 días, permitiéndonos el manejo de un mejor flujo de caja.

Las gestiones con los proveedores locales se han atendido constantemente durante el año, siempre en miras de obtener mejores precios y tiempos en las negociaciones.

Por último atendiendo mi responsabilidad como representante de la empresa me he permitido realizar este informe sobre los logros obtenidos en el ejercicio 2012. Aprovecho también la oportunidad para expresar mis agradecimientos por la oportunidad brindada. Oportunidad que me obliga a ser mejor por lo que reitero mi compromiso con la empresa y con ustedes señores accionistas.

Atentamente,



DRA. TERESA ESPERANZA REYES YABAR
GERENTE GENERAL

Duran, Febrero 20 de 2013