

SIPIA S.A.
INFORME DEL GERENTE GENERAL
POR EL AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009

A los señores accionistas:

El año 2009 el mundo ha sufrido impactos y cambios considerables en su situación económica y financiera. La crisis iniciada en septiembre del 2008, ha sido comparable solamente con la depresión económica de los años 30. Existió una reducción de las ventas de productos alimenticios aproximadamente en un 55%, y en palmito específicamente un 40%.

En la actualidad, la crisis internacional no ha sido superada todavía, por el contrario en algunas regiones del mundo se ha deteriorado aun más como es el caso del mercado Europeo en donde existen economías que han entrado en dificultades de pago de su deuda externa como es el caso de Grecia; igualmente otros países como España, Portugal, Francia y Estados Unidos están muy afectados con niveles de desempleo muy altos e índices económicos negativos

El Ecuador también sufrió los efectos de la crisis mundial. El crecimiento económico esperado para el año 2009 fue del 4.5% y el real fue inferior al 1%. La inflación a Diciembre del 2009 fue de 4.31%, cifra que representa menos de la mitad de la registrada en igual período del año 2008, 8.83%.

La política aplicada por el gobierno ha sido subsidiar actividades, restringir importaciones, poner aranceles y que se inyecten cantidades de recursos a programas de apoyo que no han surtido efectos positivos como se los esperaba.

A pesar de este impacto fuerte en la economía mundial y por supuesto del Ecuador los resultados de la empresa fueron buenos en relación con los objetivos propuestos a inicios de año. En ventas presupuestadas se logro el 84% de cumplimiento (correspondientes a USD 12.216.804) con un 8% de rentabilidad correspondientes a USD.993.540). Las ventas en el mercado local alcanzaron un 78% de cumplimiento sobre el presupuesto y las ventas en el mercado internacional alcanzaron un 101%. Los gastos llegaron al 97% del presupuesto. El costo de ventas real fue menor en 3 puntos porcentuales frente al presupuestado, debido a un estricto control de costos y procesos.

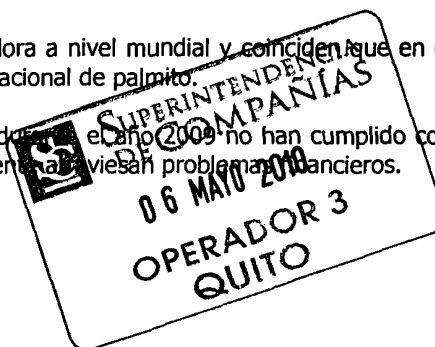
En lo que se refiere a exportaciones, en el año 2009 se realizó un esfuerzo para que por los efectos marcados en los mercados internacionales no se vean afectados en gran magnitud, por ello el logro de cumplir con las cifras previstas. Se realizaron todas las acciones posibles para evitar que los efectos de la difícil situación mundial se traslade al campo, algunas acciones concretas han sido:

- Mantener los precios de compra de tallos de palmito, para evitar pérdidas a los agricultores.
- Absorber los perjuicios económicos de la caída de los precios del mercado.
- Respetar irrestrictamente los plazos de pago.
- Asumir la pérdida que representó la reducción drástica de la calidad en la materia prima producto del terrible verano que sufrimos hasta el mes pasado

Todo esto bajo el enfoque de relaciones comerciales de largo plazo y de fidelización de los proveedores.

Se realizó un benchmarking con la principal exportadora a nivel mundial y coincide que en el corto plazo no habra recuperación del mercado internacional de palmito.

Conocemos que otras empresas de la competencia del año 2009 no han cumplido con sus presupuestos de ventas y rentabilidad, y actualmente enfrentan problemas financieros.



En el mercado local, se han encaminado ya los nuevos proyectos establecidos tanto en el plan estratégico como a nivel de estrategia comercial y de empresa, el manejo del canal tradicional Mercadeo y Ventas se encuentra en proceso de aplicación.

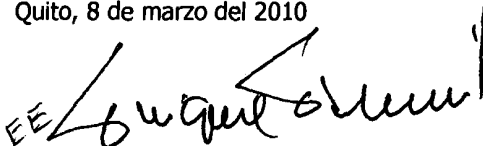
El nivel de endeudamiento de la empresa ha bajado considerablemente a un 64% definiéndose en USD 800.420, se ha buscado mejores alternativas de financiamiento teniendo éxito y con mejores condiciones, sin tener que acudir a garantías reales que otros bancos nos exigían.

Este año por la situación mundial, se ha visto reflejado en la crisis de muchas empresas, la falta de inversión exterior hace que las empresas principalmente industriales dejen de ser fuertes y productivas, esta puede ser apaleada por la inversión pública y privada nacional, por ello una decisión acertada que la empresa aplicó fue la reinversión de capital (US\$ 350.000) que sirvió para capitalizar y por ende a bajar el endeudamiento que fue positivo para bajar costos financieros y hacer financieramente más fuerte a la empresa.

El plan estratégico de la empresa ha determinado metas bien altas para los siguientes cuatro años, de tal modo que se necesita del apoyo de todos los involucrados en la toma de decisiones, para poder cumplirlos de la mejor manera.

El trabajo en equipo en general de todos los empleados y funcionarios de la empresa bajo ciertos lineamientos y herramientas valiosas que han sido proporcionados por la dirección de la misma son el eje fundamental para que la empresa este cumplimiento con los retos y que los problemas externos hayan sido subsanados en su momento sin repercusiones mayores para la compañía.

Quito, 8 de marzo del 2010


Ing. Enrique Escudero
Gerente General
SIPIA S.A.

