
INFORME DE GERENCIA 2009

SEÑORES ACCIONISTAS:

151950

El año 2009 ha sido un año en general muy duro para nuestro país y para el sector productivo. El crecimiento de la producción seguramente será negativo como resultado de la crisis internacional. También debemos mencionar el alto nivel de desempleo, que alcanzo el 9.1 % de la población económicamente activa, si a esto le sumamos el 50% de subempleo, se determina que apenas el 40% de la población tiene trabajo e ingresos fijos.

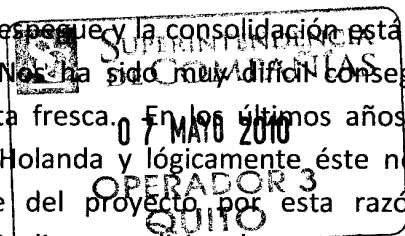
La inflación del país se ha reducido significativamente, a diciembre del 2009 este índice se ubicó en 4.31 %, esto es 51.19% menor a el presentado en el 2008 que fue de 8.83 %.

El año 2.009 Agrícola Pitacava Cia. Ltda., cuenta con 9 Hás. sembradas y 16.1100 plantas de pitahaya; 6,7 Hás. Sembradas y 4.800 plantas de cacao y 7,7 Hás sembradas y 15.500 plantas de papaya.

Durante este año, se vendieron US\$ 133.423,08 que comparado con lo vendido en el año 2.008 por US\$ 140.328,38, presenta un decremento del 5,07%. De todas maneras los valores recaudados en los 2 años de análisis no cubre los costos y gastos mensuales en los que incurre el proyecto; por lo que esperamos revertir esta situación en el 2.010 con la obtención de nuevos clientes en el mercado externo.

Para el 2.010 se estima una producción de alrededor de 120.000 kilos de pitahaya de los cuales se destinarán a la exportación al menos el 35%, 3.600 lbs. de cacao; 270.000 kilos de los cuales serán para exportación el 20 %.

Para Agrícola Pitacava Cia.Ltda. el despegue y la consolidación está totalmente supeditado al aspecto comercial. No ha sido muy difícil conseguir nuevos clientes para la exportación de fruta fresca. En los últimos años solamente hemos contado con un cliente en Holanda y lógicamente éste no alcanza a absorber la producción exportable del proyecto, por esta razón se hace primordial la consecución de 2 o 3 clientes adicionales; por lo expuesto se contrató al Ing. Gonzalo Santillán con el fin de dinamizar esta área.



También vale mencionar que obtuvimos la recalificación Globalgap, la cual es muy importante para incursionar en el mercado europeo fue exigencia de varios interesados en la fruta.

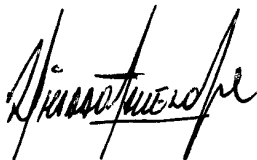
El Supermaxi sigue siendo nuestro cliente al cual entregamos fruta, sin embargo el precio de retorno es sumamente bajo por cuanto en épocas de producción existe sobreoferta (entre US\$ 1,50 y 2,80).

El mercado mayorista es marginal por precios (US\$ 0.80 a 1,00) pero absorbe una buena cantidad en volumen. Esto nos ha llevado a la decisión de efectuar pruebas para lanzar un nuevo producto que es Pitahaya Deshidratada, la cual tiene acogida en el mercado internacional y tenemos varios interesados a los cuales estamos trabajando.

Es importante señalar que para el mercado de Estados Unidos, se abrió la posibilidad de vender rodajas de pitahaya al vacío, lo cual obviamente apertura una puerta importante y nos libera de la prohibición de exportar fruta fresca, así también el Ecuador consiguió, luego de varios años, el ingreso de papaya fresca hacia el mercado de Estados Unidos.

Agradezco a todos la colaboración y el esfuerzo entregados durante el presente año.

Atentamente,



Ricardo Canelos A.

GERENTE GENERAL

