

JS8950

**INFORME DE GERENCIA 2008**

**SEÑORES ACCIONISTAS:**

Durante el año 2.008 fue positivo para la economía ecuatoriana ya que creció a una tasa del 2% luego de los dos últimos años que fueron negativos y de la incidencia que tuvo la crisis internacional en el segundo semestre. Se estima para el año 2009 una tasa de crecimiento cercana al 3%.

El PIB petrolero fue negativo, mientras que el no petrolero en el cual se ubica nuestro sector creció al 6,7%. La inflación anual arrojó un valor de 8.83% superior el cinco puntos a la obtenida a finales del 2007.

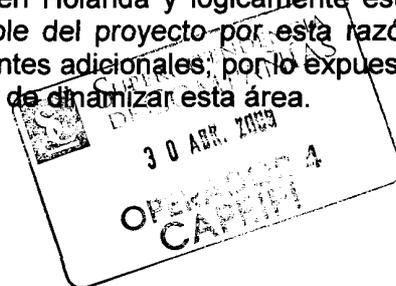
La tasa de desempleo a diciembre del 2.008, alcanzó un nivel del 9.5% y el subempleo 44%.

El año 2.008 Agrícola Pitacava Cia. Ltda., cuenta con 10 Hás. sembradas y 20.000 plantas, sin embargo en producción están solamente 9 Hás y 18.000 plantas.

La participación de Agrícola Pitacava Cia. Ltda. en el mercado holandés, tuvo una importante evolución en el transcurso del año, ubicándose a diciembre del 2008. Cabe señalar que la incidencia de este mercado en la estructura de ventas es importante y se refleja en el precio de retorno, por lo que para el año 2.009 nos permitimos plantearnos como objetivo, alcanzar una participación de al menos 50% en dicho mercado.

Para el 2.009 se estima una producción de alrededor de 80.000 kilos, de los cuales se destinarán a la exportación al menos el 35%.

Para Agrícola Pitacava Cia.Ltda. el despegue y la consolidación está totalmente supeditado al aspecto comercial. Nos 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. Juan Carlos Kalytta con el fin de dinamizar esta área.



158950

## Agrícola Pitacava Cía Ltda.

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).

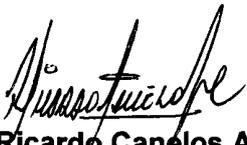
El mercado mayorista es marginal por precios ( US\$ 0.80 a 1,00) pero absorbe una buena cantidad en volumen. Esto nos ha llevado a la decisión de efectuar pruebas para lanzar un nuevo producto que es Pitahaya Deshidratada, la cual tiene acogida en el mercado internacional y tenemos varios interesados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

En el año 2.008 se vendieron US\$ 140.328,38 que comparado con lo vendido en el año 2.007 por US\$ 54.987, presenta un incremento del 154,61%. 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 2.009 con la obtención de nuevos clientes en el mercado externo.

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.

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

Atentamente,

  
**Ricardo Canelos A.**  
**GERENTE GENERAL**

