

# INFORME DE GERENCIA

## AÑO 2009

### TROPICALEXPOR S.A.

Quito, 15 de abril del 2010

Dando cumplimiento a las normas estatutarias y legales, presento el informe de Gerencia General para dar conocimiento de la marcha de la Compañía durante el período que concluyó el 31 de diciembre del año 2009.

La Malanga que es el principal producto de exportación de la compañía, en el primer semestre del año 2009 se mantuvo con una tendencia creciente en la demanda y precio, efecto de la baja oferta de otros países exportadores. En el segundo semestre la oferta local de fruta creció representativamente debido a que muchos agricultores motivados por el precio obtenido en el 2008, sembraron mayores áreas, las mismas que se cosecharon a partir del segundo semestre del 2009, lo que produjo que los precios se regularicen.

#### 1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS Y DISPOSICIONES DE JUNTAS

La Compañía durante el año 2009 en base a los objetivos propuestos por la administración y aprobados por la Junta General, logró la exportación de 120,000 cajas o 86 contenedores de malanga, sumado a 24,000 cajas o 22 contenedores de plátano y 1,400 cajas o 1 contenedor de yuca. En referencia a los volúmenes de exportación de los productos tropicales en general, el mercado se vio fuertemente afectado por la crisis financiera y específicamente la yuca debido a una oferta inmensurable de Costa Rica, hizo que nuestro producto por costos sea poco competitivo.

El resultado de los cultivos de malanga desarrollados durante el año 2008 fue deficiente debido al fuerte verano que azotó a todo el Ecuador.

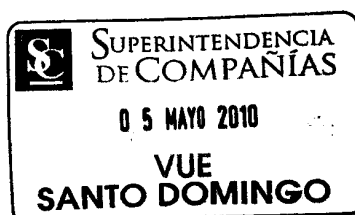
Se desarrollaron cultivos propios de plátano y malanga para mantener una base mínima indispensable de producto para exportación en el año 2010.

Se iniciaron cultivos de madera de balsa para diversificar la actividad de la compañía.

#### 2. HECHOS RELEVANTES

En el ámbito administrativo, aplicando la reestructuración y desarrollo de flujos y funciones desarrollado durante el año 2008, nos ha llevado a una mejor planificación de las actividades de la empresa para cumplir con las expectativas del mercado local, internacional, obligaciones fiscales y sociales.

Los cambios realizados en el código Laboral han tenido mucha trascendencia en el resultado de la operación ya que ha limitado las diferentes formas legales de contratación que permitía ser más eficiente en los costos operativos.



Se realizaron inversiones importantes en maquinaria y Equipo para el desarrollo de nuevas actividades como la compra venta de aceite refinado de palma.

La fuerte sequía que afectó a todo el Ecuador hizo que muchos cultivos se desmejoren y hasta se pierdan. En nuestro caso particular la cosecha de fruta de los cultivos de malanga fue muy escasa.

La demanda de Yuca en el Ecuador se vio afectada negativamente debido a dos hechos principalmente:

1. Colombia es un mercado muy importante para el Ecuador y el conflicto político con Colombia causó el cierre de las fronteras lo que limitó la mayor parte de la demanda de yuca
2. Costa Rica realizó siembras extensivas de yuca, lo que saturó el mercado internacional de fruta de excelente calidad con precios muy bajos. Esto produjo que el precio FOB Ecuador de la caja de 40lbs. de yuca no cubra ni siquiera el costo de la misma. La yuca de Costa Rica tiene preferencia sobre la Ecuatoriana debido a que en el Ecuador todavía no se ha logrado establecer cultivos con la variedad que requieren los mercados internacionales.

Se organizó un centro de acopio y una nueva operación de compra en el oriente ecuatoriano con la finalidad de captar mayor cantidad de fruta de la zona en la que se están desarrollando todos los nuevos cultivos.

Los Estados Unidos de Norte América son el principal mercado para nuestros productos de exportación y la demanda de los mismos se vio fuertemente afectada por la crisis financiera que afecta desde inicios del año 2009.

### 3. SITUACIÓN FINANCIERA

Con la finalidad de disponer de mayor liquidez para compra de fruta, se realizaron préstamos con entidades bancarias, lo que nos ha permitido posicionarnos mejor en el mercado local y asegurar compras de fruta para futuras cosechas.

Se redujo sustancialmente el plazo de cobro de las ventas realizadas al exterior.

Los gastos que conlleva el cultivo de Plátano que se empezará a cosechar a finales del 2010 ha impactado fuertemente en el resultado del ejercicio actual. De igual manera la afectación de los cultivos de malanga y yuca por los motivos antes expuestos.

El resultado financiero obtenido durante el periodo fiscal 2009, no fue lo esperado debido a los altos costos de operación en los que hemos incurrido, una baja en la demanda de los mercados internacionales por la crisis financiera y el ingreso de nuevos competidores en el mercado que adicionalmente ponen en peligro la competitividad de nuestras empresas en el mercado internacional.

#### 4. ESTRATEGIAS FUTURAS


El año 2010 va a ser un año complicado por la disminución de la demanda de productos tropicales generalizada a nivel mundial y el ingreso de nuevos países exportadores que tienen ventajas competitivas por su ubicación geográfica con el mercado de destino, así como en los costos de producción.

Existe un exceso de producto sembrado en Ecuador que junto con el ingreso de producto de otros países exportadores al mercado de EEUU, van a obligar a reducir el precio de la fruta a niveles en los que dejara de ser un cultivo rentable para los agricultores, afectando la estabilidad de la provisión en los próximos años.

La principal estrategia que debemos aplicar en este año es la de lograr un nexo más cercano con los principales proveedores de malanga locales y supermercados que manejan los mayores volúmenes de venta de tropicales en EEUU, para con ellos realizar un plan de trabajo en conjunto que nos permita cumplir con los objetivos y metas planteados. Se debe tomar mayor control de los gastos para tener niveles similares de costos con otros países exportadores. La calidad del producto, el servicio al cliente, la consistencia y continuidad de la provisión, van a ser factores determinantes para mantenernos como los principales proveedores de los mayores supermercados de venta de productos tropicales.

El presente informe pongo a consideración de la Junta General, en la sesión ordinaria a llevarse a cabo de acuerdo con la ley.

Muy atentamente,



**José Bertini**  
**Gerente General**  
**TROPICALEXPOR S.A.**