

INFORME DE GERENCIA AÑO 2011 TROPICALEXPOR S.A.

Quito, 15 de abril del 2012

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 2011.

Le empresa se ha mantenido en su línea de producción de plátano verde y balsa así como la comercialización de frutas tropicales. Se dio inicio a dos proyectos de producción y comercialización de panela orgánica y malanga deshidratada, los mismos que se encuentran ya en etapa de pruebas finales para iniciar la exportación a principios del segundo semestre del presente año 2012, a los supermercados con los que mantenemos relaciones comerciales en los Estados Unidos de América y Puerto Rico. Como consecuencia de la sobreoferta de malanga proveniente de cultivos en el oriente ecuatoriano en su mayoría, el año 2011 fue un año de precios bajos, en promedio \$11.00 dólares FOB Ecuador la caja de 40 lbs., dando lugar a un desincentivo en el cultivo que se verá afectado en los próximos meses donde nos enfrentaremos a una escasez de producto que hará que el precio de la fruta suba durante el año 2012 de forma desenfrenada llegando a valores aproximados de \$30.00 a \$40.00 dólares FOB Ecuador.

1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS Y DISPOSICIONES DE JUNTAS

La Compañía durante el año 2011 tuvo un incremento del 30% en su volumen de ventas por número de cajas, esto es 31,000 cajas más con respecto al año 2010 logrando así la exportación de 186,000 cajas o 143 contenedores de malanga, sumado a 21,900 cajas o 20 contenedores de plátano. El mercado de la malanga se vio fuertemente afectado por la crisis financiera que está pasando los EE.UU. y adicionalmente la incursión de nuevos exportadores en Ecuador que buscan ingresar al mercado de la malanga, con precios bajos, lo que hace que el limitado mercado se afecte para todos los exportadores.

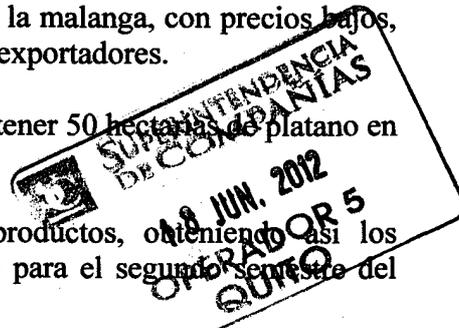
Se desarrollaron cultivos propios de plátano, pasando así de tener 50 hectáreas de plátano en el año 2010 a 60 hectáreas en el 2011.

Se cumplieron con los cronogramas de desarrollo de productos, obteniendo así los empaques y productos finales para exportación planificado para el segundo semestre del año 2012.

Estamos en etapa de evaluación de proyecto para la importación de aceite comestible, envase, distribución y venta.

2. HECHOS RELEVANTES

En el ámbito administrativo, se ha realizado la contratación de nuevo personal a nivel de jefatura para mejorar la planificación y control de las diferentes áreas que nos permitan alcanzar las metas y objetivos planteados por la gerencia y aceptados por el directorio.



el control 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 constantes cambios de la legislación y normativa tributaria nos a obligado a incrementar el costo en el departamento contable, ya que se requiere de profesionales con un alto conocimiento y criterio contable para no incurrir en faltas que nos signifiquen grandes perjuicios para la empresa y la administración.

Se realizo inversiones en el cultivo de platano asi como en maquinaria y Equipo para el terminar el proyecto de desarrollo en base a lo planificado.

La renovación del ATPDA a permitido que el Ecuador entre al mercado de Estados Unidos de América de forma competitiva con respecto a los otros países.

Los Estados Unidos de Norte America 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 y continua hasta la presente fecha presionando constanteente para reducir el precio al máximo posible aprovechando del excedente de oferta que existe en el mercado.

3. SITUACIÓN FINANCIERA

| RUBROS | AÑO 2010 | AÑO 2011 | DIF. \$ | DIF. % |
|------------------------------------|------------------|------------------|--|------------|
| VENTAS EXPORTACION | \$2,339,079 | \$2,267,861 | \$(71,218) | -3% |
| VENTAS LOCALES | \$238,902 | \$204,634 | \$(34,268) | -14% |
| VENTAS OTROS | \$232 | \$- | \$(232) | |
| TOTAL VENTAS EXPORTACION Y LOCALES | \$2,578,213 | \$2,472,495 | \$(105,719) | -4% |
| COSTO DE VENTAS | \$2,300,000 | \$2,209,273 | \$(90,727) | -4% |
| MARGEN CONTRIBUCION | \$278,213 | \$263,222 | \$(14,991) | -5% |
| INGRESOS NO OPERACIONALES | \$9,136 | \$3,328 | \$(5,808) | -64% |
| GASTOS GENERALES | \$186,220 | \$214,574 | \$28,355 | 15% |
| GASTOS FINANCIEROS | \$12,881 | \$23,913 | \$11,032 | 86% |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS | \$88,248 | \$28,063 | \$(60,185) | |
| PARTICIPACION EMPLEADOS | \$13,237 | \$4,209 | \$(9,028) | |
| IMPUESTO A LA RENTA | \$12,015 | \$18,054 | \$6,039 | |
| UTILIDAD NETA | \$62,996 | \$5,800 | \$(57,196) | |
| LIQUIDEZ GENERAL | 0.8 | 0.8 | Rango entre 1.5 y 1.9 es aceptable | |
| DIAS CXC | 62 | 52 | Mientras menor sea el resultado es mejor | |

| | | | | |
|---------------------------------------|--------------|--|-------------|--|
| RETORNO SOBRE VENTAS | 2.4% | | 0.2% | Mientras mayor sea el resultado es mejor |
| ROTACION DEL ACTIVO CIRCULANTE | 4.2 | | 3.1 | Mientras mayor sea el resultado es mejor |
| ROTACION DEL ACTIVO FIJO | 5.2 | | 4.6 | Mientras mayor sea el resultado es mejor |
| RETORNO SOBRE ACTIVOS | 5.2% | | 0.4% | Mientras mayor sea el resultado es mejor |
| APALANCAMIENTO | 3.2 | | 3.1 | Mayor que 1, uso de deuda aumenta Rent. Fin. |
| RETORNO SOBRE LA INVERSION | 16.5% | | 1.5% | Mientras mayor sea el resultado es mejor |

Con la necesidad de disponer de mayor liquidez para compra de fruta, se renovaron los prestamos obtenidos en el año 2009, y se contrato un nuevo crédito por igual valor a los anteriores durante el año 2011.

Se disminuyó el período de cobro de las ventas realizadas al exterior, gracias a la gestión de gerencia realizada.

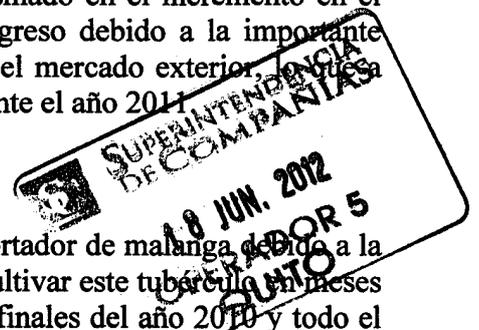
El cultivo de plátano verde durante el año 2011 no ha generado los ingresos esperados debido a que la producción del mismo no cumple con el estándar de cultivo y adicionalmente el precio no fue el esperado para todo el año. Esto nos ha generado una importante disminución en el resultado de la operación.

Como podemos observar en la información expuesta, se ha realizado una excelente gestión de compras, procesamiento y exportación de productos, plasmado en el incremento en el volumen exportado pero esto no se refleja en un mayor ingreso debido a la importante disminución del precio promedio de todos los productos en el mercado exterior. Esta afectado seriamente el resultado operativo de la empresa durante el año 2011.

4. ESTRATEGIAS FUTURAS

El año 2012 se perfila como un año difícil para el sector exportador de malanga debido a la escasas de malanga que se producirá por el desincentivo de cultivar este tubérculo en meses pasados, en reacción a los bajos precios que se tuvo durante finales del año 2010 y todo el año 2011. El precio de la caja de malanga durante el año 2012 estará en un promedio de \$30.00 a \$40.00 dólares, lo que aumentará el capital de trabajo necesario para soportar la compra de fruta y el crédito en ventas.

En este año incrementaremos la fuerza de compras para captar todo el producto posible que nos permita cubrir los costos de operación y reduciremos al máximo el crédito a nuestros cliente en el extranjero de talmanera que dispongamos de la liquidez necesaria para soportar la presión de los altos precios que enfrentaremos este año.



A partir del segundo semestre del presente año iniciaremos las exportaciones de los productos procesados, desarrollados durante el año 2010 y 2011, lo que nos permitirá diversificar nuestros ingresos y aumentará el margen de utilidad.

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,



Roberto Alzamora
Gerente General
TROPICALEXPOR S.A.

