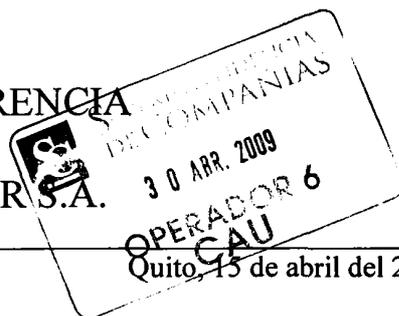


INFORME DE GERENCIA
AÑO 2008
TROPICALEXPOR S.A.



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 periodo que concluyó el 31 de diciembre del año 2008.

El mercado de los productos tropicales y en especial de la Malanga en el año 2008 ha tenido un comportamiento atípico en referencia a volúmenes y precios con respecto a años anteriores ya que Costa Rica que es uno de los mayores productores y competidores tuvo una oferta irrelevante, produciendo en Ecuador una fuerte competencia para la compra del producto y por consiguiente un alza considerable del precio en el mercado. La demanda de este producto es muy sensible al precio.

1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS Y DISPOSICIONES DE JUNTAS

La Compañía durante el año 2008 en base a los objetivos propuestos por la administración y aprobados por la Junta General, a logrado la exportación de 108,000 cajas o 77 contenedores de malanga en nueve meses de operación, sumado a 9,000 cajas o 6.5 contenedores de yuca y 7,000 cajas o 7 contenedores de plátano cumpliendo con las metas de exportación establecidas.

Se desarrollaron cultivos propios de plátano y malanga para tener una base sólida de producto para exportación en el año 2009.

Se realizó la primera exportación de fréjol gandul y oleina especial para ampliar la gama de productos de exportación.

2. HECHOS RELEVANTES

En el ámbito administrativo, la reforma a la Constitución Ecuatoriana produjo cambios profundos en el ámbito laboral y tributario que nos llevo a la desarrollar un plan estratégico en el cual se determinó claramente los objetivos y metas a alcanzar, análisis de procesos, organigrama estructural y de funciones, presupuestos y proyecciones que se adapten al nuevo marco legal y permita la viabilidad del negocio.

Se consolido la relación comercial con RHAGROUP, broker que se encarga de colocar con sus clientes nuestra fruta y quien realiza todo el trabajo de análisis de mercado interno y externo, análisis de crédito, seguro de cartera, y cobranza

La marca LATITUD ZERO PRODUCTS ha alcanzado un reconocimiento muy importante en el mercado de productos tropicales, siendo esta la marca preferida de los supermercados. Este reconocimiento nos obliga a realizar una inversión importante en cultivos de plátano y malanga para tener una base de producto propio que nos permita negociar con seguridad en

el mercado internacional, de tal manera que podamos siempre cumplir con nuestros clientes tanto en cantidad como en calidad y precio.

La escasez de producto en la zona de Santo Domingo de Tzachilas, nos llevo a la compra de un camión de 3.5 Ton. y la construcción de un centro de acopio en el oriente ecuatoriano lugar en el que se desarrolló con fuerza el cultivo de malanga y permitió mantener las exportaciones durante los últimos 6 meses del año.

Se realizaron las primeras exportaciones de Frejol Gandul y Oleina Especial, los dos productos tienen gran potencial en el mercado externo.

3. SITUACIÓN FINANCIERA

Durante el año 2008 el precio promedio de compra de la fruta fue de aproximadamente el 80% más que en el año 2007, esto incremento la necesidad de capital de trabajo que no pudo ser satisfecha en su totalidad limitando los volúmenes de captación de fruta y su posterior venta.

Debido a que la compañía inicio actividades en abril del 2008, las opciones de financiamiento son muy limitadas, lo que obligo a los socios a realizar préstamos directos.

Con la finalidad de acceder a un préstamo con la CFN, se realizó una capitalización parcial de la deuda que se mantenía con uno de los accionistas y así tener el patrimonio suficiente para cumplir con los requisitos solicitados.

No tenemos datos históricos para realizar un comparativo con años anteriores pero si podemos recalcar los siguientes índices:

Liquidez = 1.24

Rotación de Inventarios = 7.87

Rotación Activos Totales = 1.70

Período promedio de cobro = 74.52 días

Endeudamiento = 69%

Utilidad Bruta = 6%

Utilidad Neta = 1%

Retorno sobre Activos = 1%

Retorno sobre Capital = 4%

El resultado financiero obtenido durante el periodo fiscal 2008 no fue lo esperado debido a los descuentos por problemas de calidad, variación en precio, perdidas por reempaque y un incremento importante en el costo de operación que no fue previsto para el cálculo y negociación del precio de venta del producto.

4. PROPUESTA DEL DESTINO DE LAS UTILIDADES

La administración recomienda que las utilidades generadas no sean repartidas entre los socios y se destine para una futura capitalización, después de cumplir con lo establecido por la ley en cuanto a participación de trabajadores.

5. ESTRATEGIAS FUTURAS

El año 2009 va a ser un año complicado por la disminución de la demanda de productos tropicales generalizada a nivel mundial, restricción total del crédito por parte de las instituciones financieras y falta de liquidez a nivel mundial.

Los cultivos están escasos y probablemente no cubran la demanda actual, lo que a su vez hace muy peligroso el negocio por la constante subida y bajada de precios. De igual manera debido a que no existe una asociación de exportadores de productos tropicales en el Ecuador que coordine las exportaciones, una oferta excesiva en el mercado internacional en una semana determinada puede ser fatal.

Con estos antecedentes es recomendable que se analice profundamente los clientes a los que se realizará la venta, se tenga total conocimiento de las exportaciones como país semana a semana, disminuir al máximo los gastos, cumplir con el presupuesto y lo mas importante de todo es que siempre se exporte un producto de máxima calidad, ya que en las condiciones actuales del mercado el mas mínimo problema de calidad puede representar una grave perdida.

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.