

Informe de Gerencia

Exportaciones

Como es de conocimiento de la empresa, esta tenía como objetivo la exportación de fruta fresca al mercado europeo y estadounidense principalmente, los principales commodities en los que la empresa tenía como objetivo participar son banano, piña y plátano, teniendo como objetivo secundario el abrir un mercado para productos elaborados, como pulpa de fruta, mermeladas y deshidratados, así como tener siempre de lado otros productos que se puedan producir en Ecuador.

En lo referente al banano, con la exigencia del Ministerio de agricultura de que para exportar hasta un contenedor, el exportador debía tener un contrato firmado con el productor por 52 semanas, es decir por 52 contenedores como mínimo, se vió imposible participar con este rubro, pues para abrir mercado, los clientes primero solicitan unos pocos contenedores de muestra para ver calidad, tiempos de entrega y costos finales de importación para decidir luego si les conviene hacer negocios a largo plazo con sus proveedores. La empresa no se podía arriesgar a firmar un contrato por 52 semanas cuando no se tenía el compromiso del cliente de poner un requerimiento permanente de los productos ofrecidos.

En lo que se refiere a la piña, los principales clientes se encuentran en Italia y Rusia. Los clientes de Italia tomaron la decisión de comprar la piña en África, por tiempo de tránsito y precios de la fruta, a pesar de que la calidad de la fruta del Ecuador es superior. A pesar de esto, hay interesados en la fruta en Rusia, pero no se ha definido todavía la forma en la que se trabajaría, pues el cliente está solicitando crédito de hasta 30 días luego de que la mercadería haya salido del país y ellos hayan recibido los documentos originales, lo que implicaría para la empresa un financiamiento de 6 a 7 semanas del volumen total de las exportaciones a ese cliente.

En el commodity de plátano, los mercados europeo y estadounidense están comprando a menor precio de lo que se puede ofrecer al momento, por lo que se buscarán nuevos proveedores locales de la fruta. Este producto es interesante porque resiste bien los tiempos de tránsito elevados y los precios son un poco más altos que los del banano, por lo que no se debe descartar este producto, sino que se debe tratar de conseguir precios más competitivos para lograr entrar al mercado.



Importaciones

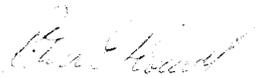
En lo referente a las importaciones, hay varios aspectos que tratar. El enfoque principal se dio para el área de la construcción y de transporte, por lo que se vieron los diferentes componentes que se podrían comercializar a nivel nacional.

En lo referente a maquinaria pesada, hay dos temas, por un lado maquinaria nueva, para lo que se tendría que sacar una representación de algún fabricante. La mayoría de marcas conocidas ya tienen su representante en el país y las empresas fabricantes no necesitan o quieren más de un representante en cada región. Se hizo también un acercamiento para vender maquinaria usada, pero además de que hay mucha competencia, al momento las empresas representantes de máquinas nuevas están ofreciendo la posibilidad de que el cliente importe directamente teniendo de esta manera un gran ahorro, especialmente por el tema de impuestos.

Hay una empresa que está ofreciendo la distribución de consumibles para equipo caminero, por lo que está analizando la posibilidad de solicitar muestras de otros elementos que se podrían vender localmente ya que son de buena calidad y durabilidad, por lo que podrían tener una buena acogida.

Se hará un análisis para priorizar los temas antes mencionados, tomando en cuenta el riesgo, el capital que se necesita en cada caso, los requerimientos de espacio físico y demás aspectos para cada proyecto. Se espera que este año arranque la empresa y se pueda tener una mejor perspectiva a corto, mediano y largo plazo dentro del panorama global.

Atentamente,


Patricio E. Howell Reyes
Gerente General

