INDUSTRIAL FRUTERA ECUATORIANA S.A.
I N F R U E S

INFORME DE LABORES DE REPRESENTANTE LEGAL - A Ñ O: 2013

Machala, 10 de Abril del 2014.

Señores
Presidente y Accionistas de INDUSTRIAL FRUTERA ECUATORIANA S.A.- INFRUES
Presente.-

Estimados Señores:

Señores accionistas, en mi calidad de Representante Legal de **INDUSTRIAL FRUTERA ECUATORIANA S.A. – INFRUES**, me permito informar el resultado de la gestión económica - administrativa desarrollada en el año que acaba de finalizar al 31 de diciembre del 2013.

Durante el año 2013 continuamos exportando con las marcas BIGBAN ECUADOR, LAPAVIC TROPICAL FRUIT y AMAZON FRESH FRUITS; en función del Informe de Comisario se puede constatar que las exportaciones se vieron disminuidas en USD. -1,281.629,97 (-93.98%) con relación al año 2012, lo cual corresponde a la no renovación del contrato con el cliente Importador de Chile. Se continuaron con las negociaciones enfocadas a captar nuevos clientes nos permitieron tener ingresos por ventas nacionales entre exportadores por un valor que ascendió a USD. 306.090,66, las mismas que se vieron disminuidas en USD. -690,573.43 (-67.08%) con relación al año anterior, debido a que las ventas solamente se las pudo realizar hasta Junio del 2013, por una resolución del organismo de control prohibiendo la venta de Cajas con Banano entre Exportadores. Otro rubro que también incrementa nuestros ingresos por ventas locales es la Venta de Servicio de Enfriamiento en Termoking USD. 32.802,25. En proporción al total de ingresos podemos observar la participación que han tenido cada una de las cuentas mencionadas:

Total Ingresos: USD. 421.477,10

Exportaciones: 19,49%
Ventas Locales entre Exportadores: 72,63%
Venta de Servicio de Enfriamiento en Termoking: 7,78%
Ingresos No Operacionales: 0,10%

Los ingresos operacionales representaron para el 2013 el 99.90% del total de ingresos y los ingresos no operacionales un 0.10%.

El costo generado por las exportaciones para el 2013 sobrepaso en USD. 5,512.60 al valor total de exportaciones, este resultado se debe a la política de nuestra empresa de mantener el Precio de Costo de Venta por debajo del Precio de Venta medida que se ha tomado para mantener y ampliar en el mercado chileno, principal target al cual se ha dirigido nuestro producto, objetivo que no se ha logrado, debido que en este año solamente se exportó al mencionado país hasta el mes de Abril, debido a la pérdida de Clientes y no renovación de Contrato, por no estar de acuerdo en varios factores de la negociación.

En comparación al año anterior los costos de exportación al igual que los ingresos por exportación se han disminuido en similar proporción: -93,57% y -93,98% respectivamente.

También comparamos con el año anterior los costos de ventas en el país al igual que los ingresos por ventas en el país se han disminuido en similar proporción: -70,35% y -67,08% respectivamente.

Analizando la gestión realizada por la empresa se puede resaltar la disminución del total de ingresos de -82,40% y disminución del total de egresos en -83.29%, los cuales están en similar porcentaje; lo que nos ha permitido obtener una ganancia antes participación trabajadores de USD. 20.162,47, que en relación al año 2012 supera la ganancia de USD. 9.379,65.

Los Gastos Operacionales también disminuyeron -52,59% con relación al año 2012, debido a la notable disminución de la actividad de la empresa.

Los Gastos Financieros, disminuyeron en un -64,62%, de USD. 1.690,39 correspondientes al año 2012 a USD. 598,11 en el año 2013, debido a los desembolsos que se realizan por comisiones bancarias ya que se continúa operando mediante transferencias bancarias con: Productores, Proveedores y Empleados.

Algunos indicadores Financieros en relación al año 2012 se han visto mejorados ya que se han presentado los siguientes decrementos e incrementos:

Índice de Liquidez: -1,01%
Índice de Solidez: 0,42%
Índice de Patrimonio/Pasivo: 129,06%

El índice de liquidez para el 2013 de 0.91 denota que no se dispone de los activos corrientes necesarios para cubrir los pasivos corrientes mantenidos a la fecha; este indicador se vincula

con la falta de capital de trabajo, para el 2013 se cuenta con un capital de trabajo negativo de USD. -32.887,79, que en relación al 2012 disminuyó en USD. -14,66.

POLÍTICAS DE COMPRA: Como política de compras se mantuvo la del año 2012: seleccionar al proveedor de acuerdo a la calidad de los productos y servicios que ofrezca, oportunidad con que cumplan sus ofrecimientos; sin dejar de considerar los precios de costo y las facilidades de pago.

POLÍTICAS DE VENTAS: Como política de Ventas se trató de continuar con la del año anterior tratando de mejorar e incrementar las Ventas, tomando muy en cuenta la IMAGEN DE LA EMPRESA y de las MARCAS "BIGBAN ECUADOR Y LAPAVIC TROPICAL FRUIT", enviando productos de calidad, en forma oportuna y prestando la mejor atención a los Clientes.

DE LOS ESTADOS FINANCIEROS:- Los Estados Financieros se elaboraron bajo la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financieras para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las Pymes).

Enfocando nuestra evaluación en las cuentas que integran los Activos, informamos lo siguiente:

- El Exigible se ha visto disminuido en -24,26% con relación al año 2012, originado por la disminución de las cuentas por cobrar a Empresas Relacionadas.

- Los inventarios se registraron en USD. 18.663,34 presentándose así una disminución de -9,70% con relación al 2012 donde el inventario fue de USD. 20.668,69.

- El valor total de activos fijos sufrió un decremento de -11,46% con relación al 2012, debido al Gasto por Depreciación del año.

- En el 2013 continuamos con los trámites para solicitar devolución del IVA Pagado, pudiéndose recuperar un total de USD. 6.526,86.

En lo concerniente a las obligaciones patronales y con el personal la empresa, nos hemos mantenido sin ningún tipo de inconvenientes.

Al 31 de Diciembre del 2013 la Empresa cuenta con 0 empleados, debido a que la misma no está operando, los empleados se encuentran prestando los Servicios en otras empresas relacionadas.

Todas las Políticas establecidas por Uds., en las Juntas Generales de Accionistas, han sido cumplidas y llevadas a cabo como guía en la toma de decisiones de mi parte como Gerente General de INDUSTRIAL FRUTERA ECUATORIANA S.A. INFRUES.

Dejo constancia de los debidos agradecimientos por la confianza que habéis depositado en mi persona confiándome la administración de esta compañía.

Atentamente,

Sr. Edison Fabricio Morocho Gonzabay
GERENTE GENERAL DE INFRUES