

INFORME DE GERENCIA.

A la Junta General Ordinaria de Accionistas;
A continuación presento ante la junta compareciente, el siguiente Informe de Actividades de la compañía FRUTIERREZ DEL ECUADOR S.A., el cual se desarrolla en los siguientes puntos:

1. EL ENTORNO NACIONAL E INTERNACIONAL

Continuamos con una crisis económica mucho menos marcada que en el 2008, pero afectada en muchos países por desastres naturales.

En Ecuador la inflación llega a 4.31%, menor a la del 2008, que terminó en 8.83% pero sin dejar de ser impactante para una economía en dólares. La media del precio del barril de petróleo durante el 2009 fue de 63,50 dólares por barril, por la caída brusca de los últimos meses. A pesar de esto por la subida en principios de año 2010, ya se vive subidas de precio en plástico combustible, que afecta a costos de transporte, y papel.

En el área laboral se nota un crecimiento del índice de desempleo, y subempleo, además de inestabilidad laboral resultado de inestabilidad política, y cambio de decisiones a nivel presidencia, lo cual crea mucha incertidumbre dentro de las empresas, que no pueden mirar a largo plazo inversiones nuevas y generación de empleo

La crisis alimentaria a nivel mundial debido al clima y sus desastres naturales, aunque es muchas veces una oportunidad no es bien aprovechada por nuestros países por la falta de políticas agrarias. Pero es un punto importante que se debería tomar en cuenta para promover las exportaciones y dirigir las siembras a productos demandados.

El Euro en 2009 se mantiene relativamente estable, factor que ayuda a mantener una estabilidad relativa en precios. Sin embargo al mantener una moneda estable como el dólar con una subida considerable de costos y previsión de subida para el 2010, se pierde margen pues los precios de venta tienden a mantenerse o bajar por la influencia de oferta mundial. Por lo



que esto lleva a algunos países de la región a pensar en una revisión de márgenes y precios con clientes.

La asamblea constituyente y el gobierno a través de su mayoría en la misma, tienen una peligrosa tendencia a políticas comunistas, y sobre todo un apego claro a políticas Chavistas de Venezuela. Esto afecta pues un mal concebido nacionalismo hace que no se promueva Tratados de libre comercio, los mismos que los países vecinos están promoviendo cada vez más. Colombia está por firmar el TLC con la Unión Europea, mientras en Ecuador seguimos pensando en un tratado equánime que muchas veces ve solo por el bienestar nacional

Continúan cambios importantes en leyes sobre importaciones, tributación, y para el 2010 otras que tienen a tener el poder decisivo sobre las empresas y sus inversiones, tendiendo también a promover el producto nacional que en muchos ámbitos ayuda y otros afecta el desarrollo de las empresas.. pero sin duda pone muchas trabas a un normal desarrollo

Colombia devalúa su moneda frente al dólar, no en mayor grado, se podría decir que permanece estable, pero sus costos de producto sobre todo , se elevan debido a los problemas de clima hacen que sigamos teniendo oportunidades de abastecimiento como país alternativo y por ello se tiene como meta promover otras exóticas este año, continuando el trabajo realizado el año pasado. Se ve también importante apoyo del gobierno peruano a nivel agrícola. Sin embargo es sobre todo en productos diferentes a los que nosotros manejamos por lo que no preocupa la competitividad en exóticas y bananito.

A pesar del entorno difícil, pensamos se ha podido incrementar los negocios para la compañía con buenas expectativas para el año 2010.

2. GESTION ADMINISTRATIVA

SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑIAS

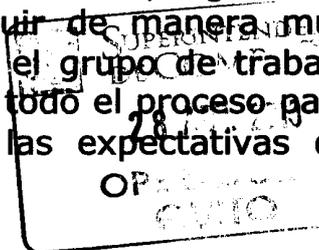
Se realizan muchos cambios adicionales al primer año de mi gestión, para seguir poniendo en orden la casa, y prepararnos para vender y crecer, entre las metas del plan de trabajo propuestas tenemos el siguiente cumplimiento:

1. Re certificación Global Gap para agricultores de bananito

2. Plan autoprotección de bomberos, y adaptación a bodega
3. Desarrollo de productos nuevos, fresa, espárrago, mangostino.
4. Preparación de empaques, producto, rendimientos bananito para migro inició diciembre 2009
5. Cambio a nueva bodega para crecimiento previsto con bananito, mercado nacional y exóticas, bodega al doble de capacidad con incremento de costo de 23%P
6. Capacitación técnico agrícola en Colombia
7. Venta de nuevos productos exóticos
8. Nuevo cliente con exóticas Special Fruit
9. Proyecto de piña a través de terceros, venta tercerizada del producto a través de comisión
10. Venta de rambután con precios competitivos a través de negociación con el productor
11. Preparación de presentación a clientes de productos FLP
12. Continuamos con desarrollo de identidad corporativa, sobre todo empaques inicialmente
13. Desarrollo de material pop para feria Fruit logística
14. Seminario internacional capacitación en exportaciones, gerencia con apoyo de CBI,
15. Continuamos presentación atrasada de devolución del IVA según previsto y anexos transaccionales 100% iguales
16. Presentación a medida de lo permitido legalmente de devoluciones del IVA vencidas
17. Análisis de balances para limpiar cuentas incobrables, activos no dados de baja
18. Aumento considerable de ventas a España
19. Afianzamiento de relaciones en general con todos los clientes
20. Introducción de nuevo cliente Special Fruit.

A pesar del gran cambio que ocasionó la salida de Nancy Limaico la jefe de planta, y su reemplazo que a la final no funcionó, subiendo a este puesto Carlos Portilla, agrónomo encargado de Global Gap; pudimos concluir de manera muy satisfactoria el año, con el apoyo de todo el grupo de trabajo totalmente comprometido a su labor apoyó todo el proceso para estos cambios se pudo cumplir al 95% las expectativas de proyectos.

Lo que no se pudo cumplir



Para la administración el resultado obtenido positivo, con una buena proyección para el año entrante, el resultado obtenido tiene un incremento considerable de las utilidades en relación al año anterior. Siempre el apoyo del equipo de trabajo jugó un papel fundamental en la ejecución de metas

Ya puesta la casa en orden se podría decir que estamos listos para crecer, y alcanzar nuevas metas de optimización y resultados.

Se reafirma relaciones comerciales con todos los clientes y proveedores en general, personal y todo el equipo que formamos nuestro FLP, continuamos trabajando con todas las ganas para seguir creciendo con todos nuestros partners. A pesar trasendentales cambios en este año de bodega y personal.. hemos concluido con un muy buen equipo de trabajo en un sitio que nos hace sentir mucho más confortables y listos para crecer

3. ANALISIS DE RESULTADOS

INGRESOS	US\$	1.798.007,07
GASTOS:		1.712.612,03
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS:		85.395,04
UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS:		54.735,86
AUMENTO RESERVA LEGAL:		80,57
UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS SIN RESERVA LEGAL:		54.655,29

ANALISIS: Los resultados son positivos y estables, influenciados por algunos gastos provocados por el cambio de bodega y salida de Nancy Limaico no previstos en el presupuesto, y un bananito con márgenes insignificantes por sostener el negocio para un crecimiento previsto. En un mundo de crisis mundial seguimos creciendo y eso es importante.

ANALISIS DE BALANCE

PASIVO	US\$	190.168,68
ACTIVO	US\$	449.948,47
PATRIMONIO	US\$	259.779,79



Se mantiene una empresa sólida y financieramente estable, con su política de cumplimiento cabal con sus obligaciones.

4. PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2.010

Los objetivos para el año 2.010 en términos generales son:

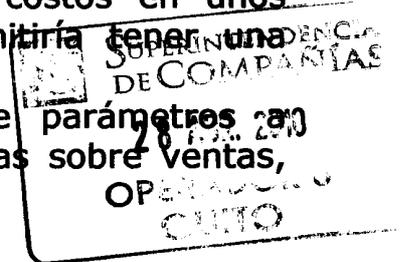
1. Recuperar margen perdido por baja de precio en orito con la optimización de envíos en contenedores de 40" llenos, e incremento de volumen de exportación de orito con el programa a Migro
2. Buscar nuevos clientes para bananito, para incrementar el volumen de venta hacia el segundo semestre.
3. Aumentar en un 15% por lo menos, las ventas de mercado nacional con nuevos productos o incremento de los ya existentes.
4. Incremento de exportaciones a través promoción de exportaciones de otras exóticas que no sean bananito. Con clientes antiguos y nuevos.
5. Recuperación de márgenes de exportación con clientes actuales
6. Mantenimiento sostenido de márgenes en mercado nacional, a medida de que el mercado lo permita
7. Incremento del % de utilidad frente a las ventas

5. RECOMENDACIONES A LA JUNTA

Después de mi tercer año de gestión agradezco la confianza sobre mi gestión, que es básico para el desarrollo de nuestras metas junto con todo nuestro equipo, trabajadores, proveedores y socios. Puedo concluir que el año 2009 a pesar de la fuerte crisis mundial nos preparamos para un crecimiento y recuperación sostenida desde el año 2010

En cuanto a recomendaciones a la junta puedo sugerir lo siguiente:

1. Analizar la inversión de socios para la construcción de nuestra propia bodega lo cual bajaría costos en unos 10000 dólares año, y sobre todo permitiría tener una bodega acorde a nuestras necesidades
2. Informar pautas a las gerencias sobre parámetros a manejar como grupo, utilidades esperadas sobre ventas, márgenes a manejar, clientes, etc.

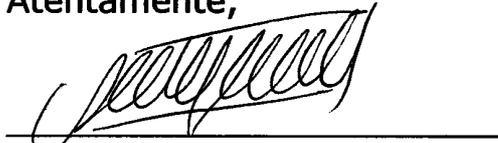


3. Copiar y replicar manejos de éxito de cada país en los otros
4. Analizar y evitar manejos de fracaso de cada país
5. Ofertar como grupo a clientes antiguos negocios nuevos que se tiene en cada país

Seguiremos trabajando con toda la alegría y entusiasmo cada día.

Quito D. M, marzo 25 de 2010

Atentamente,



ANA CECILIA ANDRADE
Gerente General

