

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

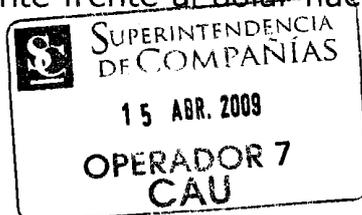
Año de crisis mundial que creó mucha inestabilidad monetaria sobre todo y desempleo a nivel mundial, llegando a niveles récord de inflación en muchos países. En Ecuador esta llega a 8.83%, en dólares determina un impacto fuerte en los costos sobre todo de mano de obra y servicios, ya que los precios de producto, están más fijados por la oferta y demanda.

La crisis alimentaria a nivel mundial debido al clima y desviación de cultivos a producción de biocombustibles 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.

La media del precio del barril de petróleo durante el 2008 fue el más caro de la historia, en torno a los 80 dólares, frente a los 72 dólares del 2007 que ya fué un record, a causa de la crisis financiera mundial desatada en Estados Unidos. Sin embargo para finales de año tuvo una drástica caída a conocer de los expertos también causada por la misma potencia mundial. En nuestro sector la caída del precio del petróleo ayuda a bajar costos de insumos que no han bajado sino que han dejado de subir, sobre todo plásticos, solo en los importados si se ve baja en fertilizantes y fundas, no a los niveles que debería ser pero si han ayudado. Sin embargo a nivel país siendo Ecuador eminente petrolero, el presupuesto se desfinancia por lo que se presumen 2 años difíciles para la economía interna.

Esto más que afectar lo tomaremos como una oportunidad debido a que el gobierno está dispuesto a promover las exportaciones de otros productos. Viendo de que manera podemos conseguir apoyo para nuestros productos nuevos en el plan de exportaciones del presenta año.

Otro factor determinante y fluctuante fue el tema del Euro que tuvo una devaluación importante frente al dólar hacia finales de



año, y esto determinó que el precio de nuestro producto principal de exportación, el bananito baje de precio y tengamos un hueco grande frente al presupuesto por este motivo. Afortunadamente en el resto de productos se ve solamente leves variaciones de demanda pero no se varió precios.

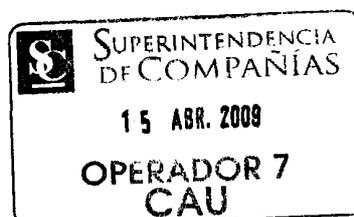
La asamblea constituyente y el gobierno a través de su mayoría en la misma, tienen una peligrosa tendencia a políticas comunistas, y sobre todo un apego claro a políticas Chavistas de Venezuela. Esto afecta pues un mal concebido nacionalismo hace que no se promueva Tratados de libre comercio, los mismos que los países vecinos están promoviendo cada vez más.

Se realizaron cambios importantes a la ley de régimen Tributario y equidad tributaria, y a la ley de Seguridad Social. Con tendencia a tener mejor control sobre tributación correcta de acuerdo a los ingresos reales de las empresas principalmente, y evitar evasión de impuestos y valores sobre los cuales se afilia a la seguridad social.

Colombia revalúa su moneda frente al dólar, lo que nos vuelve menos competitivos frente a este país, sin embargo los constantes 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. 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. Costa Rica tuvo muchos problemas con el clima en el año 2008, sin embargo vemos que para el 2009 entrará con fuerza en productos como yuca y bananito, con grandes transnacionales como Dole, Chiquita... Lo que determinará una fuerte competencia en estos productos por las ventajas competitivas que tienen estas empresas a nivel mundial. En transporte, logística, empresas compradoras las mismas que las vendedoras, etc.

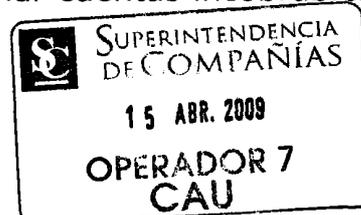
A pesar del entorno difícil, hemos logrados mantener negocios y se espera que la crisis no dure mucho tiempo más que un año. Es tiempo de mantenernos fuertes y prepararnos para crecer.

2. GESTION ADMINISTRATIVA



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. Cumplimiento de buenas prácticas medioambientales - Distrito Metropolitano
2. Creación con abogados y aprobación del reglamento interno de trabajo
3. Investigación y borrador de reglamento de Salud y bienestar laboral, ejecución pendiente
4. Re certificación Global para todos los Productores de orito y cambio de versión
5. Desarrollo de tamarillo para envío marítimo ok logísticamente producto listo para ser exportado
6. Desarrollo y afinación empaques, provisionamiento de producto y presentaciones de otras exóticas de acuerdo a normas del cliente Español
7. Estudio de factibilidad, envío de muestras para venta de banano orgánico. Se concluye no se puede enviar volúmenes con orito y solo es muy caro
8. Capacitación Nancy en uvilla y gulupa marítima
9. Ensayos de otros productos como plátano y yuca de exportación
10. Aprobación para entrar al plan de CBI para impulsar exportaciones con financiamientos en Ferias y asistencia
11. Análisis y ejecución lista para empezar en 2009 envío de contenedores mixtos de orito para bajar costo y recuperar margen perdido por devaluación del euro frente al dólar.
12. Análisis de nuevos productos como uvilla con chocolate y pasta de tomate, que no fueron factibles después de tener ya listos los productos no fueron aceptados por los clientes finales
13. Mejoramiento o diseño: bolsa orito freshkita, posavasos, uvillas con chocolate (no se dio producto), pulpa de mora.
14. A pesar de cambios en normas contables, se avanzó en un 70% con documentos para presentación de devolución de IVA, y anexos transaccionales 100% iguales
15. Presentación a medida de lo permitido legalmente de devoluciones del IVA vencidas
16. Análisis de balances para limpiar cuentas incobrables, activos no dados de baja



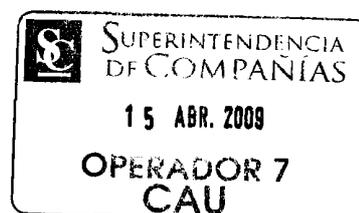
17. Cierre total de Qualiserv y Freshcargo
18. Pruebas de sistema de Roles de pago pendientes aún por incumplimiento de proveedores
19. Aumento considerable de ventas a España
20. Afianzamiento de relaciones en general con todos los clientes
21. Introducción de nuevo cliente Nature's Pride

Con la ayuda del grupo de trabajo que totalmente comprometido a su labor apoyó todo el proceso para estos cambios se pudo cumplir al 90% las expectativas de proyectos.

Lo que no se pudo cumplir

1. Uvillas con chocolate, producto desarrollado pero no aceptado por el cliente
2. Pasta de tomate, producto muy perecible no aceptado por el cliente
3. Uvilla marítima, no dieron los precios de acuerdo al mercado, en 20" definitivamente se concluye que no se puede exportar se desaceleró el proyecto, porque tampoco llegó bien de manera combinada con yuca cuyo ensayo se hizo pero no fue favorable, se concluye que si no es 40" es muy riesgoso lanzarse a exportar pues se podría perder mucha plata. Para este año se intentará en conjunto con otros exportadores vía marítima o ver opciones aéreas baratas en stand by para enviar producto bueno con precio razonable
4. No se finaliza aún la documentación de devolución del IVA, ejecutado al 80% debido a que los cambios del sistema en el SRI provocaron retrasos se tuvo que reprocesar muchos meses. Se tiene previsto finalización en abril de este año
5. No se termina implementación del sistema por incumplimientos del proveedor
6. No se finaliza estudio de exportación del plátano porque se concluye que la calidad del producto actual no es la adecuada, se tiene idea de sembrar este año y preparar otros proveedores que tengan fruta con mejor calidad.

Para la administración es totalmente positivo el resultado obtenido, con 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



El desarrollo de otras exóticas así como la opción de venta de productos procesados que se empezó con la pulpa de mora, son pasos importantes para promover las exportaciones y copiar este buen inicio con otros clientes. Aún tenemos un camino importante por recorrer este año con el tema de tener productos seguros e implementación de buenas prácticas agrícolas para otros productos que no sean Orito, pero creo que ya tener productos desarrollados es un muy buen primer paso

Es importante recalcar el crecimiento sostenible en mercado nacional y en el mercado internacional el inicio de ventas a un cliente importante en exóticas como es Nature's Pride

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.

3. ANALISIS DE RESULTADOS

INGRESOS	US\$ 1.395.895,08
GASTOS:	1.338.312,20
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS:	57.582,87
UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS:	40.194,27
AUMENTO RESERVA LEGAL:	4.019,43
UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS SIN RESERVA LEGAL:	36.174,85

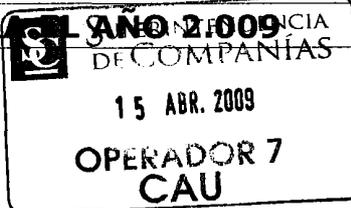
ANALISIS: Los resultados son positivos y estables, más aún en un año de crisis mundial, donde hemos podido mantenernos a pesar sobre todo de la inestabilidad del euro que bajó nuestros precios en orito en el último trimestre. Y la alta inflación en dólares cuando los precios internacionalmente bajan.

ANALISIS DE BALANCE

PASIVO	US\$ 140.954,85
ACTIVO	US\$ 345.998,78
PATRIMONIO	US\$ 205.043,93

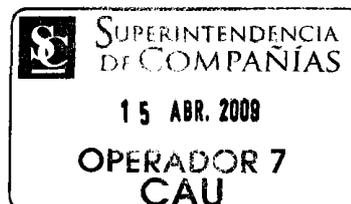
Se mantiene una empresa sólida y financieramente estable, con su política de cumplimiento cabal con sus obligaciones.

4. PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2009



Los objetivos para el año 2.009 en términos generales son:

1. Recuperar margen perdido por baja de precio en orito debido a baja del dólar frente al euro, cambiando a cont. De 40" en vez de 20", exportando junto con otras empresas o incrementando nuestras ventas de orito a otros clientes. Logrado ya arrancar en 40" se presenta otro factor que hace que este objetivo sea muy inestable, considerando que el bananito marítimo determina una gran parte del margen anual por su volumen de ventas... La presión de precios en este año de Chiquita, Bonita y Dole principalmente, hacen que tengamos gran inestabilidad en marítimos pues podemos perder clientes por competitividad.. Buscaremos clientes que nos permitan hacer volumen para poder bajar precio y ser más competitivos, pero es un producto de gran incertidumbre en su futuro para este año.
2. Aumentar en un 15% por lo menos, las ventas de mercado nacional con nuevos productos o incremento de los ya existentes.
3. Realizar inversiones en implementación de sistemas para tener productos seguros en otras exóticas ya desarrolladas para su promoción a nuevos clientes en la feria Berlín 2010
4. Desarrollo de yuca y plátano como nuevos productos vía marítima para empezar exportaciones en el 2010
5. Incremento de exportaciones a través promoción de exportaciones de otras exóticas que no sean bananito.
6. Adicional a esto en el comité de presidencia celebrado en Bogotá en marzo del 2009 se resuelve principalmente promover a través de Ecuador exóticas de los 3 países del grupo Ecuador, Perú, Colombia aprovechando la fortaleza de ser la única empresa exportadora de frutas con presencia en los 3 países.. adicional a los puntos que detallamos en el acta de directorio adjunta. **UN PUNTO IMPORTANTE A RESALTAR ES QUE SE PUSO COMO META LLEGAR A TENER EN ECUADOR UNA UTILIDAD MÍNIMA DE 100.000 DÓLARES A TRAVES DE UNA CAMPAÑA AGRESIVA DE VENTAS A NUEVOS CLIENTES O AUMENTO DE PRODUCTOS CON LOS ACTUALES.. Sin embargo hay que recalcar que mucho dependerá del punto 1 y la reacción de clientes a precios, aceptación de productos, etc. Para la introducción de nuevos productos**



5. RECOMENDACIONES A LA JUNTA

Primero que todo agradezco el apoyo a lo largo del año así como la confianza que siento tienen en 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 2008 a pesar de la fuerte crisis mundial se pudo mantener a nuestra empresa estable cosa que es satisfactorio.

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

1. Buscar alianzas estratégicas con socios que puedan aportar con capital para el desarrollo de proyectos como: Tener nuestra propia bodega lo cual bajaría costos en unos 10000 dólares año, y sobre todo permitiría tener una bodega acorde a nuestras necesidades
2. Aprobar inversiones en preparación de productos "safe" para promoverlos en la fruit Logística 2010
3. Aprovechar las fortalezas de ser un grupo de países para no repetir procedimientos en cada país sino que se los haga con responsabilidad en cada país pero divididos en los 3.. por ej, manuales de procedimiento para implementar Global, por ej manejo agroquímico.
4. Copiar y replicar manejos de éxito de cada país en los otros
5. Analizar y evitar manejos de fracaso de cada país
6. Enviar resumen mensual de éxito / fracasos para que cada país podamos replicarlo o evitarlo
7. Buscar negociaciones de compra de insumos a nivel de grupo de países para tener mejores condiciones?

Seguiremos trabajando con toda la alegría y entusiasmo cada día.

Quito D. M, Marzo 25 de 2009

Atentamente,



ANA CECILIA ANDRADE
Grente General

