

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL DE EXPROPALM S.A. A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DEL 24 DE ABRIL DEL 2009

Señores accionistas:

En cumplimiento con lo que dispone la Ley de Compañías, el Reglamento de Informes de Administradores y el Estatuto Social de Expropalm S.A. (EXP), someto a consideración de la Junta General Ordinaria de Accionistas el presente informe que cubre el periodo operacional de la empresa del año 2008.

ANTECEDENTES:

El Directorio del 12 de Diciembre del 2007 aprobó el plan de acción (PA) y presupuesto del año 2008 el cual proyectaba una facturación de US \$15.9M.

El PA se basaba en tres ejes principalmente:

- Plan de penetración agrícola cuyo objetivo era captar 4 M de tallos adicionales.
- Restructuración del orgánico funcional de la compañía: Dr., Mauricio Martínez (MM) asume el liderazgo del departamento financiero; El Ing. Gabriel Jiménez (GJ) asume el liderazgo del departamento administrativo y de compras; El Dr. Ricardo Ortega lidera el departamento de RRHH y la Ing. Alexandra Vaca lidera el departamento de operaciones.
- Plan comercial centrado en ventas de palmito entero por US \$10.6M; Palmito cortado US \$4.7M y nuevos productos US \$489K.

A partir del 01 de Enero del 2008 la administración empezó a ejecutar el PA, pero desde inicios de año enfrentó una serie de problemas internos y externos que dictaminaron que el 2008 haya sido el año más difícil en la historia de la empresa. El PA y presupuesto no se cumplieron y la administración tuvo que concentrar sus esfuerzos en mantener a flote la operación. Esta gestión fue compartida con el Directorio y con todos los organismos de administración de la empresa.

A continuación se detallan los eventos más relevantes del 2008:

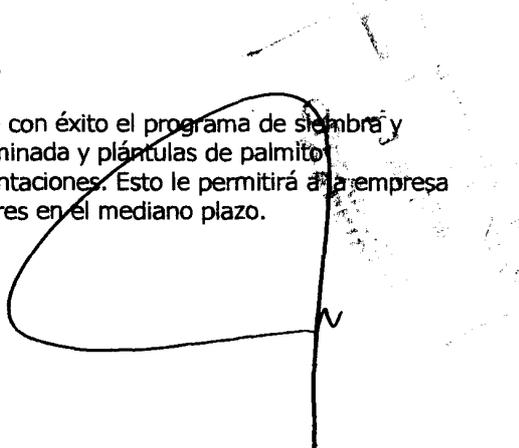
1. ANALISIS DE LA GESTION DE COMPRA DE PALMITO (Fuente de datos: KPI agrícolas)

La producción / compra de palmito durante el 2008 alcanzó los 11.3 M de tallos, cifra un 19.2% menor con respecto al año 2007. El decrecimiento en la compra de palmito se debió principalmente a la pérdida (a principios de año) de un importante proveedor (que fue recuperado luego largas negociaciones) y por la gran competencia por materia prima.

La inusitada competencia trajo como consecuencia un incremento de precios a nivel local que no guardó relación con los precios de exportación. Algunas procesadoras llegaron a pagar precios de hasta US \$0.43 / tallo.

En promedio EXP pagó US \$0.385 / tallo durante el 2008.

A pesar del negativo ambiente agrícola local, EXP ejecutó con éxito el programa de siembra y resiembra de palmito a través de la venta de semilla germinada y plántulas de palmito equivalentes a aproximadamente 450 has. de nuevas plantaciones. Esto le permitirá a la empresa contar con una importante base contractual de proveedores en el mediano plazo.

A large, stylized handwritten signature in black ink is written over a circular stamp. The signature is somewhat illegible but appears to be a name. The stamp is partially obscured by the signature and contains some faint, illegible text.

Se inició con el proyecto "Centro de Acopio en Las Golondrinas" y se perfeccionaron las iniciativas logísticas para el transporte y cosecha de palmito necesarias para captar materia prima y brindar este importante servicio a varios agricultores.

Las gestiones operativas en la Hacienda La Libertad (LL) y Rancho Brahman (RB) se ejecutaron sin mayores contratiempos.

2. ANALISIS DE LA GESTION INDUSTRIAL

Durante el año 2008 la gestión industrial enfrentó varios reveses derivados de la pérdida de un importante proveedor y cliente (que luego fueron recuperados), eventos que impactaron negativamente en la operación industrial.

Se lograron mantener e implementar los siguientes proyectos / mejoras:

- Mantenimiento de la certificación ISO 9001 la cual incluye diseño.
- Mantenimiento de la certificación HACCP.
- Terminación del proyecto "un solo lote" que permitió dinamizar el manejo de las bodegas de producto semi-elaborado y terminado.
- Terminación del proyecto de racks en la bodega de cuarentena.
- Desarrollo de dos nuevas presentaciones de Tapenades las cuales están por introducirse en el mercado canadiense.
- La empresa pasó satisfactoriamente la auditoria de Adria (auditoria de tercera parte) solicitada por Siplec.
- Perfeccionamiento de una nueva metodología de análisis y liberación de Doble Cierre (DC) la cual incluye el equipo One Vision adquirido exclusivamente para este fin.

Se procesaron un total de 423K cajas (cajas equivalentes de ½ Kg) de producto entero y cortado lo que equivale a un decrecimiento del 20% con respecto al año 2007.

Cabe recalcar que la estrategia de océano azul exitosamente ejecutada en el 2007 (desarrollo e introducción de cubos) para la producción y venta de subproductos en Argentina se transformó en un océano rojo en el 2008.

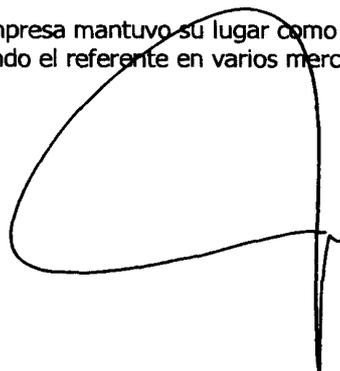
3. GESTION DE COMERCIO EXTERIOR

3.1. Breve análisis del Mercado Ecuatoriano (Fuente de información BCE – Empresa de Manifiestos):

La fuerte demanda de producto durante el primer semestre del 2008 dictaminó el surgimiento de nuevas procesadoras y actores locales lo que trajo como consecuencia una intensa competencia por materia prima.

En el 2008 Ecuador exportó un total de US \$67 M. EXP alcanzó una participación de mercado del 13%, menor a la del año 2007 que se ubicó en el 16%

A pesar de la disminución de EXP en el SOM, la empresa mantuvo su lugar como la segunda exportadora de palmito en Ecuador y continua siendo el referente en varios mercados internacionales.



Durante el 2do. Semestre se empezó a sentir la crisis mundial especialmente en España, Argentina y los USA, situación que no causó un mayor impacto en la empresa gracias a la recuperación del cliente Siplec.

Los precios se mantuvieron (en promedio) de US \$22.54 / caja en el 2007 a US \$22.23 / caja en el 2008. Nótese que el incremento en los precios de tallos de palmito no guarda relación con los precios de exportación.

3.2. Gestión comercial de EXP (Fuente de datos: KPI 2008):

La empresa enfrentó un grave problema a inicios 2008 derivado de una reclamación del cliente Siplec ya que teóricamente los parámetros de DC no cumplían con la norma Francesa. Esta situación implicaba el potencial retiro de más de 20 contenedores del mercado francés y sus gravísimas consecuencias.

La GG tuvo que manejar directamente esta situación con el apoyo del equipo de aseguramiento de calidad, producción, Comercio Exterior (COMEX) y de varios consultores externos. Luego de varios meses de análisis técnicos, operativos y negociaciones, la administración logró eliminar la contingencia de este evento en Francia y Europa para posteriormente reactivar las relaciones comerciales con el principal cliente de la empresa.

Cabe destacar que durante el periodo en que se suspendieron las ventas a Siplec (que duró más de 6 meses), EXP logró colocar / vender el producto asignado a Siplec en otros mercados gracias a una eficiente y ardua gestión del departamento de COMEX.

Es importante notar que este departamento fue re-estructurado a raíz de la renuncia en el mes de Mayo del Econ. José Eljuri como líder de COMEX. El proceso de re-estructuración también requirió de la gestión directa de la GG hasta que la Ing. Alexandra Borja asuma el liderazgo del mismo.

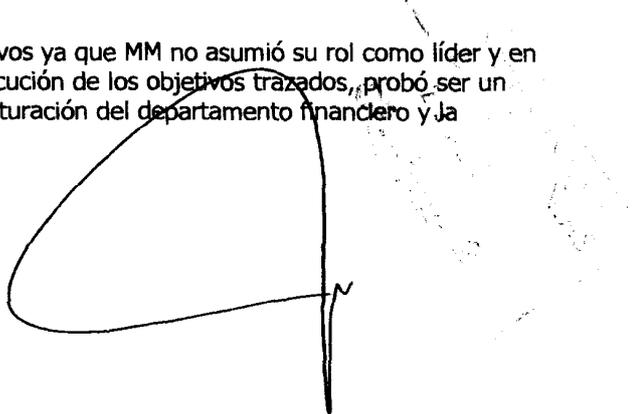
Se efectuaron un total de 225 exportaciones que generaron ventas equivalentes de US \$ 9.2M de dólares.

4. ANALISIS DE LA GESTION ADMINISTRATIVA / FINANCIERA, CONTABLE Y DE RRHH

4.1. Gestión administrativa / Financiera:

Luego de un detenido análisis (el cual incluyó la participación de un consultor externo), se procedió con la re-estructuración del departamento financiero promoviendo al Dr. Mauricio Martínez (MM) como líder de este departamento. El Ing. Gabriel Jiménez pasó a ser líder del departamento administrativo. Con esta nueva estructura la empresa enfrentaría el reto del crecimiento planificado para el 2008.

Lastimosamente estos cambios no fueron positivos ya que MM no asumió su rol como líder y en lugar de apoyar a la administración en la consecución de los objetivos trazados, probó ser un obstáculo que a la postre dictaminó la re-estructuración del departamento financiero y la aceptación de su renuncia.

A large, stylized handwritten signature in black ink is positioned in the lower right quadrant of the page. To its right, there is a faint, circular stamp or seal, which is mostly illegible due to fading.

En resumen, MM realizó ajustes manuales a la cuenta MRP2 (cuenta de inventario) y al PYG desvirtuando de esta manera los Estados Financieros (EF). La administración desconocía de esta intervención y no contó con información financiera útil e inteligente para la toma de decisiones.

Adicionalmente MM no manejó correctamente la gestión de tesorería de la empresa, por lo que a finales de Septiembre GJ asumió la administración de la tesorería evidenciando en este periodo que el software de administración de cheques y efectivo no fue utilizado por MM.

Con este antecedente, en el mes de Octubre el Banco Internacional protesta 8 cheques girados por EXP por un valor total de aprox. US \$2.5K lo que produjo el consecuente cierre de cuentas corrientes de EXP y de los firmantes. La GG trató de reversar la situación (sin conseguir un resultado positivo) y se concentró en devolverle la operatividad financiera a la empresa situación que fue superada a los pocos días del cierre de las cuentas corrientes. A raíz de este evento, la GG aceptó la renuncia del Ing. GJ que se perfeccionó a principios del 2009 y en Diciembre se inicia el proceso de selección del nuevo Gerente Financiero.

Durante el 2008 se creó el departamento de Información Tecnológica (IT) bajo del liderazgo del Ing. Xavier Miño, con el fin de dotarle a la empresa de una estructura adecuada para el manejo de los programas informáticos, redes, equipos y comunicaciones.

Se llevaron a cabo 7 Directorios durante el año en los cuales se trataron y tomaron varias decisiones operativas y estratégicas.

4.2. Gestión contable:

La gestión contable sufrió varios reveses bajo el liderazgo de MM y también por la renuncia de personal clave en el departamento. Esta situación trajo como consecuencia una serie de desfases operativos en el departamento que se fueron superando a lo largo del año.

Se contrataron los servicios de la empresa Acevedo & Asociados como Auditor Externo para el ejercicio económico del año 2008 de acuerdo con lo dispuesto en la Junta General de Accionistas de Marzo del mismo año.

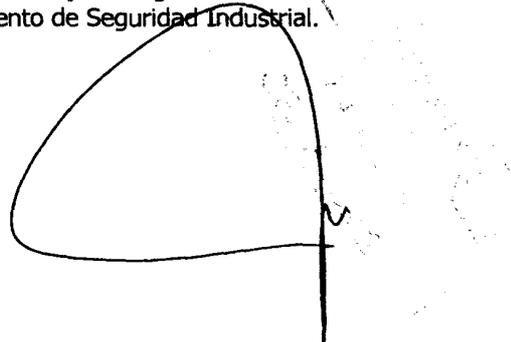
4.3. Gestión de RRHH:

Este departamento fue creado a inicios del 2008 y liderado por el Dr. Ricardo Ortega (RO), quien prestó sus servicios como consultor de RRHH de EXP durante el 2007 con positivos resultados.

Desafortunadamente RO no probó ser un buen líder departamental y en Julio EXP prescindió de sus servicios.

La gestión de RRHH enfrentó un gran reto y problemática derivado del mandato 8, el cual le restó a la compañía la flexibilidad laboral necesaria para enfrentar los cambios en la operatividad agrícola e industrial.

Durante el año EXP logró aprobar ante el Ministerio de Trabajo el Reglamento Interno de la empresa y está en proceso de aprobación del Reglamento de Seguridad Industrial.

A large, stylized handwritten signature or mark, possibly a stylized 'P' or 'M', is located in the bottom right corner of the page. It consists of a large, rounded loop on the left side that tapers into a vertical line on the right side, with a small flourish at the bottom right.

5. ANALISIS DEL RESULTADO ECONOMICO DEL EJERCICIO

El resultado económico del ejercicio fue negativo por las razones expuestas en los anteriores puntos.

Se generó una pérdida operacional de US \$559K derivada principalmente del alto costo de palmito y disminución de ventas de subproductos.

A continuación se incluye el cuadro comparativo entre el ejercicio de 2007 y 2008 de los costos y gastos (en % con relación al monto total de ventas):

Costo / Gasto	2007	2008
Costo de producción	83.36%	93.7%
Gastos operacionales	10.92%	12.36%

Cabe destacar la disminución de los Gastos Administrativos en un 7% con respecto al año 2007.

6. ANALISIS DEL RESULTADO FINANCIERO DEL EJERCICIO

6.1. Puntos relevantes durante el año 2008

- Cancelación del 100% del préstamo del LAAD.
- Cumplimiento del pago de las cuotas de leasing por la compra de La Hacienda la Libertad.

6.2. Comparación de índices financieros entre los años 2007 y 2008

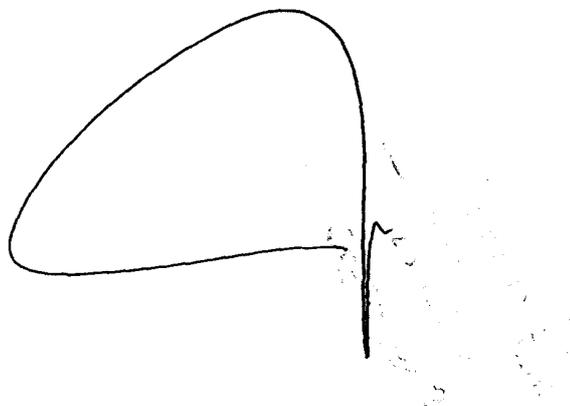
Índice	2007	2008
* Capital de trabajo	\$1.108m	(14K)
* Liquidez corriente	1.79 veces	0.99 veces
* Prueba ácida	0.98 veces	0.75 veces
** Solvencia	198%	127%
*** Rentabilidad bruta	16.6%	6.31%
*** Rentabilidad operacional	5.7%	-6.05%
*** Rentabilidad al patrimonio	25%	-93%

* Índices de liquidez

** Índices de actividad

*** Índices de rentabilidad

El resultado financiero del Ejercicio fue negativo y evidencia las grandes dificultades que enfrentó la empresa durante el 2008.



7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La administración desplegó sus mayores esfuerzos para solventar los problemas que se dieron durante el año más duro y difícil en la historia de la compañía.

A pesar de los negativos resultados financieros, Expropalm es un negocio en marcha con una importante presencia nacional e internacional que requirió de una re-estructuración en los departamentos de finanzas, administración y RRHH principalmente.

Durante el año se ejecutaron una serie de iniciativas centradas en fortalecer la base agrícola, recuperación de proveedores y de su principal cliente Siplec. Es decir, se cimentaron las bases para rentabilizar nuevamente al negocio y enfrentar con mayor fuerza la crisis global derivada del casi colapso del sistema financiero americano y sus graves consecuencias a nivel mundial.

Las recomendaciones para el siguiente periodo se centran en continuar con la ejecución de la estrategia (basada en el presupuesto de la compañía) aprobada por el Directorio de la empresa en Diciembre del 2008. El plan de acción conjuga una proyección de ventas de US \$9.1M y una utilidad antes de participación laboral e impuestos de US \$266K.

Para finalizar, debe puntualizarse que la Gerencia General y la Administración de la empresa observaron y cumplieron con las diversas disposiciones de la Junta General de Accionistas y Directorios llevados a cabo durante el año 2008. Adicionalmente se han cumplido con las normas de propiedad intelectual y de derechos de autor vigentes en la Republica del Ecuador.

Atentamente,

Wladimir A. Torres León
Gerente General