

INFORME DEL GERENTE GENERAL

A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE PRODUCTORA DE CACAO C.A.

Señores Accionistas:

Durante el segundo semestre de 1992 las exportaciones de cacao, en grano y elaborados, se vieron afectadas por fenómenos inusuales, derivados de cambios del ecosistema propiciados por la estación invernal del primer semestre; la reducción de cosecha fué tan significativa que las estadísticas del Banco Central evidencian una merma de exportaciones del 50 % promedio, comparada con 1991, de la que el 80 % corresponde al segundo semestre.

La falta de producto originó un doble efecto en las exportaciones, pues mientras el incumplimiento a contratos se penalizó con descuentos por cambio de trimestre en Noviembre, en Octubre el mercado de New York experimentó alzas de hasta US \$ 240 para nuevos contratos. Estos cambios empujaron a la mayoría de los exportadores a acrecentar su posición vendida, con la finalidad de mejorar los promedios, lo que no consiguieron pues en la fecha de cambio de trimestre, Noviembre, aún no se recuperaba la producción y no pudieron cumplir con contratos atrazados o nuevos. Nuestra empresa no realizó nuevas ventas, sino que optamos por rescindir contratos al amparo de la cláusula de fuerza mayor. Esta estrategia fué positiva en la mayoría de los casos, mas nos ha costado algún tiempo obtener mejores precios.

Un efecto no considerado fué la alteración de la situación interna, pues el afán de cumplir los volúmenes pactados con los compradores del exterior, empujó a la mayoría de los exportadores a sobredimensionar la demanda en un mercado de oferta limitada, pues la cosecha se regularizó paulatinamente en el periodo Diciembre/Marzo. Los precios internos, en alza por estas presiones, no se comportaron como los externos, a la baja, por lo que hemos disminuido nuestros volúmenes de ventas a traders, y en la búsqueda de mejores precios decidimos comercializar nuestros productos obviando a intermediarios. Estamos vendiendo nuestros productos en Europa del Este, mas el descubrimiento de necesidades insatisfechas de los nuevos clientes, especialmente por la escasez de liquidez en estos países, ha originado retrasos en nuestro programa de ventas. Las facilidades crediticias concedidas a nuestros compradores, han redundado en demoras para efectivizar cobranzas y los inconvenientes experimentados por nosotros para mantener al día nuestras obligaciones.

Al momento hemos reiniciado la actividad de Procoa, pues el mercado internacional ha experimentado una reacción positiva, tanto en precio como en ratios, y nos permite ventas spot con márgenes razonables, mientras se desarrolla paulatinamente la comercialización

directa de nuestra filial TROPIPOL en Varsovia.

El entorno decrito nos ha impedido trabajar con nuestro propedio de producción, limitando nuestras ventas a S/. 4.111 MM, es decir el 30 % de lo proyectado, por lo que nuestro estado de resultados arroja una pérdida de S/. 148 MM.

Adjunto se servirán encontrar, para su aprobación, nuestros estados financieros correspondientes al periodo Ene. 1 / Dic. 31 de 1992, los que tomados en su conjunto revelan, razonablemente, nuestra situación.


Iva. Sofia Maya Céspedes
GERENTE GENERAL

20 MAY 1993

