

INFORME DEL GERENTE GENERAL DE BLIX S.A. POR EL EJERCICIO 1999

Señores Accionistas:

Esta temporada del año resulta catastrófica para el sector de mango ecuatoriano.

El incremento que se esperaba obtener en la producción se convirtió en un decremento, aun cuando la plantación creció en edad y madurez; el factor climático se convirtió en nuestro enemigo.

Las lluvias de agosto afectaron notoriamente (25 a 35%) el proceso de floración. Adicionalmente, durante las tres primeras semanas de diciembre llovió, lo que agravo la situación debido a la presencia de hongos y problemas fitosanitarios que deterioraron la calidad de la fruta aumentando considerablemente el % de rechazo (los niveles normales, de acuerdo a las variedades, de entre un 10 a 20%, aumentaron a un 35 a 50% aproximadamente). Con esta realidad, llegamos a obtener tan solo un tercio de lo proyectado.

VENTAS

Se vendieron S/. 2.813'694.252 lo que no nos permitió cubrir nuestros costos de mantenimiento, inversiones, exportación, financieros, de depreciación y de oportunidad.

Tan solo en la primera semana de exportación los precios fueron aceptables. Despues, cayeron notablemente por la saturación de frutas en los mercados internacionales, por los problemas de calidad de la misma y por la navidad, fin y principio de año, época en la que el consumo disminuye.

Las políticas y "modus operandi" sigue siendo la misma: Vender el producto a consignación, en otras palabras estamos a expensas de la buena fe, eficiencia y seriedad de los brookers y de todos los riesgos que implica vender un perecedero, y de recibir los pagos a un promedio de 60 a 90 días después de la llegada de la fruta a los puertos de destino.

\$.
/

COSTOS

Los costos operacionales fueron de S/. 5.682'153.424.

Los niveles de los mismos no bajaron. Los insumos internacionales e inclusive los nacionales fueron dolarizados.

La excepción al I.V.A. en muchos de ellos no funcionó.

PROYECCIONES

La situación del mango ecuatoriano y del mango latinoamericano es crítica e incierta. Existe una marcada inestabilidad del clima en el mundo. La cantidad ofertada es superior a la demanda. Los precios de venta son bajos. Las cargas financieras son altas. Falta el apoyo de los gobiernos de turno al sector agropecuario. Los costos de insumos y servicios que se incrementan día a día aun en precio dólares.

Los obstáculos y riesgos que sufrimos los productores y exportadores son tantos que me permiten enfáticamente afirmar que el negocio es el que estamos es un "fuerte y continuo dolor de cabeza y de bolsillo".

Atentamente,



ING. ALBERTO SWETT M.
GERENTE GENERAL

18 APR 2000