

Informe del Ejercicio Económico del Año 2000

Aspectos Económicos y Financieros.

El Balance General a Diciembre del 2000 arroja un activo de US\$ 3'411.775,79 un pasivo de US\$ 1'707.791,25 y un patrimonio de US\$ 1'703.984,54. El estado de perdidas y ganancias refleja ingresos por US \$ 1'785.885 y egresos por US \$ 1'226.193,83, lo que genera una utilidad antes de Impuestos de US \$ 559.691. La utilidad después de pago de participación a trabajadores e impuestos y rebajando el 25% por perdidas en ejercicios anteriores y 10% de reserva legal queda en US \$ 242.864,1.

A continuación se presentan índices y cuadros referentes a la Campaña 2000 y la información en ellos presentada ha sido verificada por Auditoría Interna.

Índices Financieros

A fin de establecer la real situación financiera de Grupo Agriproduct S.A. a continuación se presentan algunos índices financieros y su respectiva comparación e interpretación lo que será de gran utilidad para estudios posteriores:

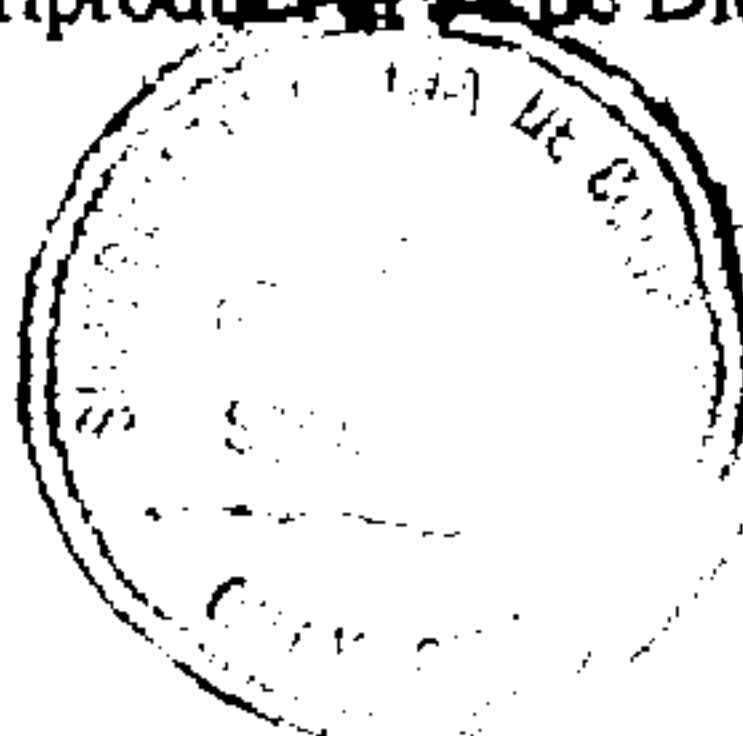
1) **Liquidez** Identifican la capacidad de pago a corto plazo.

Razón Circulante	Activo Corriente	\$1'120.454	1.27
	Pasivo Corriente	\$ 881.586	

Es decir, por cada dólar de pasivo a corto plazo que posee Grupo Agriproduct S.A. hasta el 31 de Diciembre del 2000 a la vez se tiene \$ 1.27 para cubrir dicha obligación. Este indicador demuestra que nuestra empresa tiene la capacidad de cumplir sus obligaciones sin contratiempos, por lo cual cumplimos con las especificaciones financieras requeridas. En análisis presentado por Auditoría Interna el Índice de Liquidez a Diciembre de 1999 presenta 0.996.

Cabe indicar que dentro del Activo Circulante, específicamente en la cuenta inversiones, se encuentran registrados acciones de Indug y Agroprod S.A. cuya conversión a efectivo no es inmediata, pero dentro de las cuentas por pagar está registrada deuda con Indug cuyo saldo es superior al valor de las citadas acciones por lo cual el índice sí refleja la situación de Agriproduct el 31 de Diciembre del 2000.

26 ABR 2001



2) Rentabilidad Relación de los resultados de un año contable contra la inversión realizada.

Utilidad por acción	<u>Utilidad Neta</u> # Acciones	<u>\$559.691</u> 66.045	\$8.5
---------------------	------------------------------------	----------------------------	-------

Este es el rendimiento que generó cada acción del Grupo Agriproduct S.A. durante el pasado año. Su incremento es significativo si este resultado lo comparamos con años anteriores en donde se generaron pérdidas. En informe de Auditoría Interna esta razón se ubica a Diciembre de 1999 en -0.042, señalándose como un estándar adecuado US\$ 0.10 por acción.

Retorno sobre Inversión (ROE)	<u>Utilidad Neta</u> Capital	<u>\$559.691</u> \$1'703.985	32.85%
-------------------------------	---------------------------------	---------------------------------	--------

Retorno sobre Activos (ROA)	<u>Utilidad Neta</u> Activos Totales	<u>\$559.691</u> \$3,411.775	16.04%
-----------------------------	---	---------------------------------	--------

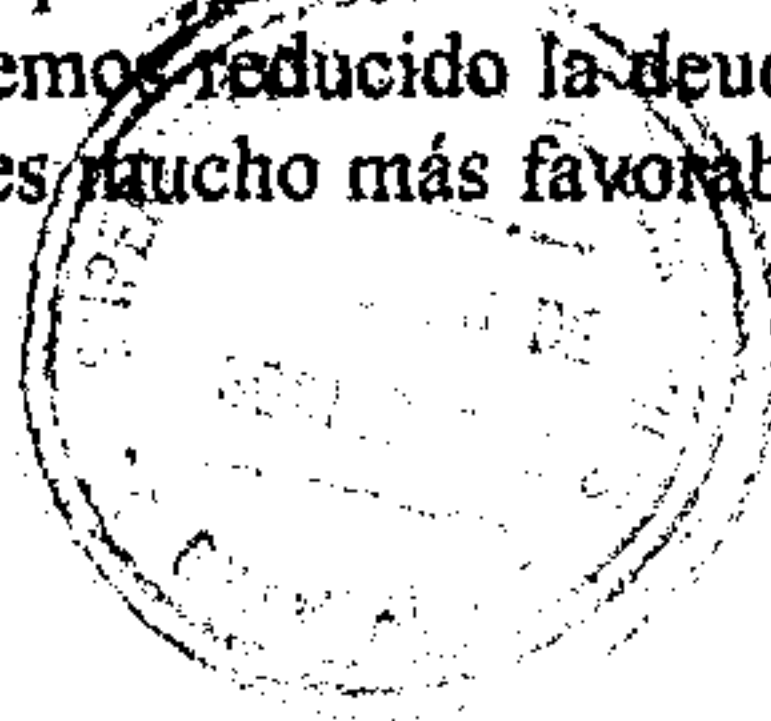
El ROE y el ROA generalmente se los compara con el costo de oportunidad de la inversión que en este caso sería la tasa pasiva del mercado que se encuentra en la actualidad en alrededor del 10% y como se puede apreciar nuestro retorno es mucho mayor.

Retorno sobre Ventas	<u>Utilidad Neta</u> Ventas	<u>\$ 559.691</u> \$1'785.885	31.33%
----------------------	--------------------------------	----------------------------------	--------

3) Administración de Deuda Relación existente entre el monto adeudado por la empresa a terceros (proveedores, banca, etc) contra los activos de la misma.

Razón de Apalancamiento	<u>Pasivos Totales</u> Activos Totales	<u>\$1'707.791</u> \$3,411.776	50.05%
-------------------------	---	-----------------------------------	--------

Es decir, del total de activos que posee Grupo Agriproduct S.A. el 50% esta financiado por terceros (bancos, proveedores, etc.), dicho porcentaje financieramente se encuentra dentro de los estándares conservadores y eficientes. En informe de Auditoría de Junio de 2000 se expone que "la capacidad de pago de la empresa es casi nula", hoy la situación financiera nos permitirá ponernos al día con la Corporación Financiera Nacional con dividendos que tenían cerca de un año de vencidos y en el Banco de Machala quedar con un saldo de capital de alrededor de US \$ 81.000. Cabe resaltar que entre Enero y febrero del 2001, hemos reducido la deuda con la CFN en \$ 190000, por lo que este indicador actualizado es mucho más favorable para Grupo Agriproduct S.A. (Anexo 4).



26 AGO 2001

Los indicadores financieros precedentes son comparables a los parámetros aceptables dentro del mercado ecuatoriano en cuanto a generación de recursos y pago de obligaciones contractuales con la banca. A la vez, Grupo Agriproduct S.A. generó este año un nivel de utilidades nunca antes alcanzado, lo cual permitirá mejorar su posición patrimonial y contar con los recursos necesarios para una excelente preparación de la próxima campaña 2001.

Capital de Trabajo y Cuentas por Pagar

Si analizamos en detalle el Flujo de Caja del 2001 (Anexo 3), podemos concluir que Grupo Agriproduct S.A. está en la capacidad de cumplir sus obligaciones , tanto con el Banco de Machala, CFN ,gobierno y trabajadores.

En este punto es importante aclarar que al inicio de la Campaña 2000, le debíamos al Banco de Machala por una parte US\$ 98.000 que ya fueron cancelados y por otra US\$ 300.000, que con el procesamiento hidrotérmico brindado a Mercadeo Quirola el saldo de capital quedó en US\$ 81.000 .

En el caso de la CFN, manteníamos dos pagos vencidos , Junio y Noviembre del 2000, los cuales sumaban US\$ 246.421 y que como ya fue mencionado anteriormente han sido cancelados \$ 190.000 y el saldo está reflejado en el flujo de caja .

En los meses de Mayo y Noviembre del 2001, tenemos que cumplir con dos pagos que también están registrados en el mencionado cuadro junto al pago de Impuesto a la Renta y Participación a Trabajadores.

Previo a la Campaña 2001 se requerirá acceder a un préstamo bancario para cubrir necesidades de capital de trabajo.

Cabe resaltar que dentro del flujo de caja no se incluye la cuenta por pagar a Indug , compañía que será absorbida por Grupo Agriproduct S.A.

Cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar representaron la mayor dificultad durante el año, al tener que superar necesidades de capital de trabajo y liquidez, ya que el 39% de las ventas totales de la campaña 1999 no se habían cobrado hasta el 30 de Abril del 2000, permaneciendo el 20% sin poderse recuperar aún y un 6% de dicha cartera se recuperó mediante el pago con acciones y no en efectivo. (Anexo 5)

Durante el año 2000 se implementó como política de venta el tener el respaldo de un documento para proceder a la facturación, esto ha permitido que el porcentaje de cartera que pudiéramos considerar "problema" haya disminuido a un nivel de 0.4% , cifra considerablemente menor al porcentaje de la anterior campaña.



Costos de Producción

Este año se trabajó con una economía totalmente dolarizada, lo cual no permitió que se obtenga ningún beneficio por diferencial cambiario al tener costos en sucres e ingresos en dólares. Algunos rubros como Mano de Obra seguirán subiendo durante el año 2001 producto del ajuste en precios que conlleva el proceso de dolarización.

Durante el año 2000 se reorganizó la nomina de personal adecuándolo a las necesidades de la planta, con lo que se redujo en alrededor de US\$ 7000 mensuales el rubro de sueldos, lo que representa un 50% de ahorro (US\$ 94.500/año) en comparación al año anterior.

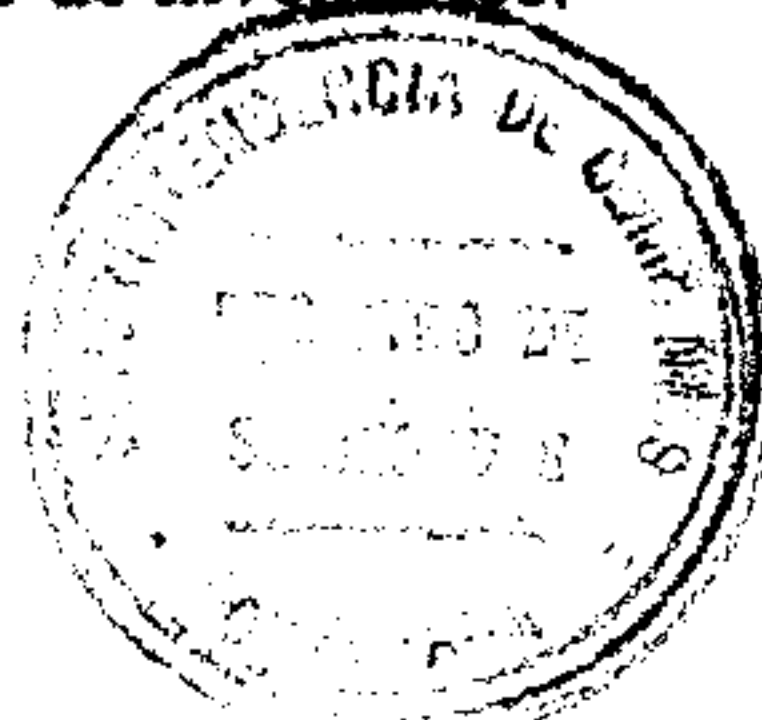
El costo real de producción durante esta temporada fue de US \$ 0.22 por caja empacada, considerando a más de los insumos directos de producción, los Gastos Administrativos y de Mantenimiento de Maquinaria durante esos meses, el valor presupuestado en base a la temporada anterior fue de US\$ 0.315, lo que representa un ahorro de US \$ 0.09 por caja (US \$ 178.000) entre el costo real vs. lo presupuestado. (Anexo 1)

Si incorporamos al costo de la campaña, el periodo comprendido entre Marzo y Septiembre del 2000 el resultado es un costo de US\$ 0.295. En estos costos no están incluidos los Impuestos, Gastos Financieros, depreciaciones y otros gastos administrativos. (Anexo 2)

El principal rubro que incide en el costo por caja es mano de obra, que representa el 39.21% del costo total, seguido del servicio del Aphis con un 12.69%. En los cuadros anexos se podrán apreciar en detalle los distintos componentes del costo total. En la temporada 1999 se produjeron 1'745.648 cajas utilizando 46.000 jornales y en la temporada 2000 se produjeron 1'886.891 cajas utilizando 41.588 jornales, es decir, 4412 jornales menos. El número de jornales se calculó dividiendo el gasto total en mano de obra para el costo diario del jornal, no se consideró que los días domingos se pago doble jornal durante esta temporada. En la campaña anterior, se calculó tomando en consideración el rubro total pagado en sucres dividido para un tipo de cambio promedio y para un valor de jornal promedio, en esta campaña no se pago doble los días domingo, con lo que la brecha de ahorro sería mayor. (Anexo 8)

Durante este año se realizó la compra de 14.860 gavetas, las mismas que no estaban presupuestadas, esto representó una inversión de US\$ 68.000. Esta decisión se tomó una vez revisados el flujo de producción de acuerdo a la recepción real de fruta y a los cronogramas de entrega de los exportadores, ya que de acuerdo al pico de producción se recibiría hasta 18.000 gavetas por día, generando un déficit para el día siguiente si se tomaba en cuenta las horas de reposo. Este activo fue uno de los que mayores problemas generó en temporadas pasadas en cuanto a faltantes al final de campaña. Mediante control de Inventario realizado por auditoría externa e interna, se verificó que no existen faltantes de acuerdo al saldo de inventarios.

26 ABR 2001



Aspectos Productivos

Durante este año se tomó la decisión de mover la máquina clasificadora Fomesa de ocho calles de recepción a empaque con lo que se pudo ganar en eficiencia operativa ya que solo se incrementó el área de la planta en 387 m² al ampliar la bodega de cartones la que aún así resulto pequeña ya que las entregas por parte de las cartoneras resultó muy irregular.

Se ubicaron en recepción 2 máquinas seleccionadoras de rodillos que nos permitieron poder atender dos clientes al mismo tiempo y seleccionar el mango sólo para dos tamaños, simplificando el proceso. Una vez iniciada la campaña se decidió hacer otra máquina clasificadora la que finalmente no hubo necesidad de utilizarla ya que la capacidad de clasificación de las dos primeras superó las expectativas, en todo caso la tercera máquina puede ser utilizada si una de las otras entra en reparación.

Se resolvió crear el área de empaque 2, la misma que se pudo utilizar con doble propósito, USA y Europa, con lo que se pudo explotar ese espacio que de otra forma hubiera estado desperdiciado ya que solo el 2% de nuestra producción se empacó sin tratamiento.

En cumplimiento con la decisión del directorio, se encuentra rehabilitada la máquina clasificadora electrónica Fomesa de dos calles, la misma que permaneció años sin usarse y se fue deshuesando para sacar repuestos para la Clasificadora más grande. Hoy puede ser vendida o utilizada para empaque.

Grupo Agriproduct fue certificada para poder exportar fruta a USA, México y Chile, esto se cumplió con la presencia de representantes de las oficinas fitosanitarias de dichos países en la planta. Eso nos permite ampliar los destinos de exportación de la fruta ecuatoriana dándoles un mayor servicio a nuestros clientes.

En total se recibieron en la planta 10'109.228 Kg. de fruta, con un rechazo de 971.929 Kg, ingresando a proceso 9'137.299 Kg, con un porcentaje promedio de rechazo de recepción del 9.61% durante la campaña. En empaque el rechazo promedio fue de 13.31%, tomando en cuenta las cajas producidas con un peso de 4.2kg.

En total se exportaron 1'886.891 cajas de las 2'000.000 presupuestadas para esta campaña. De esta producción el 57% se realizó en el mes de Diciembre y cerca del 50% en 20 días comprendidos entre finales de Noviembre y la primera quincena de Diciembre, siendo la mayor producción diaria, 62.365 cajas. (Anexo 11)

Del 27 de Noviembre al 14 de Diciembre se trabajo en empaque por encima de 22 horas, esto fue posible gracias a la colaboración del Inspector del Aphis pues de acuerdo al Plan de trabajo sólo podemos trabajar durante 13 horas como máximo.



2001

Del total de cajas empacadas, el 57 % tuvo como destino la costa oeste de USA, el 36% la costa este, el 5% México, el 1% Europa y el 1% Canadá (Anexo 12). La principal variedad empacada fue Tommy con un 65.98%, seguido por Haden con 17.98%, Kent 15.41%, Keitt 0.35% y Van Dyke 0.27%. (Anexo 14) .

Conclusiones y Recomendaciones

En líneas generales durante el presente ejercicio económico, se logró generar un resultado positivo en cuanto a utilidades y productividad de la planta, luego de varias temporadas con resultados económicos negativos. Estamos seguros que contando con el buen antecedente de la campaña 2000, con los resultados actuales y la experiencia ganada durante éste proceso, en la próxima campaña se podrán mejorar los índices actuales.

Los cambios implementados permitieron que el flujo de la fruta dentro de la planta también mejore, con el consiguiente beneficio para nuestros clientes, ya que la fruta tuvo menos tiempo de espera y el empaque en general se realizó en los tiempos previstos. En este punto es importante mencionar que la mayoría de los clientes no presentaron los flujos de producción o en su defecto estos presentaron mucha variación entre lo real y lo planificado, complicando en cierta forma el proceso productivo.

Cabe resaltar que el flujo operativo de la planta depende en gran medida de el horario que permitan trabajar los inspectores del APHIS. Actualmente se están haciendo gestiones para poder aumentar el horario de trabajo de estos funcionarios para poder incrementar la productividad de la planta.

Vale resaltar que el resultado obtenido en ésta campaña es el fruto del trabajo de un equipo de personas que establecieron un objetivo y que con su esfuerzo lo pudieron lograr. .

ATENTAMENTE



ING. RAFAEL VERDUGA R.
GERENTE GENERAL

26 APR 2001

