



GRUPO AGRIPRODUCT S.A.

Guayaquil 30 de Marzo del 2007

Señores

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE GRUPO AGRIPRODUCT S.A.

De mis consideraciones:

En mi calidad de gerente de Grupo Agriproduct S.A. presento a Ustedes el informe correspondiente al ejercicio económico correspondiente al año 2006 en conformidad con la Resolución No 13 expedida por la Superintendencia de Compañías el 13 de Octubre de 1992

Cifras Financieras Globales

El Balance General a Diciembre de 2006 refleja US\$ 2'356.549 en Activos de la empresa, financiados US\$ 793.770 con Pasivos y US\$ 1'512.779 con recursos propios, es decir Patrimonio. Dichas cifras muestran, por tanto, un crecimiento para la empresa del 18% en el año. Vale mencionar que es el primer año desde la dolarización en que crecen los activos de la empresa.

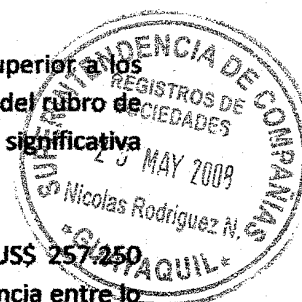
Este buen crecimiento se debe específicamente a un aumento en la producción lo cual generó un total de Ingresos por US\$ 1'792.503 mayor en un 26% al registrado en el año anterior. Los Egresos, por su parte, registraron un monto de US\$ 1'674.115, un 21% más que el año 2006.

Con estas cifras se generó una utilidad contable de US\$ 118.388, monto muy superior a los alcanzados en los últimos años seis años. No obstante hay que señalar que dentro del rubro de egresos aparecen US\$ 112.804 por concepto de Gastos Extraordinarios cifra muy significativa que alcanza incluso el 96% de toda la utilidad.

Precisamente, si se analiza la Utilidad Operacional (EBIT), Agriproduct alcanzó US\$ 257.250 monto importante e histórico pero que también pone de manifiesto la gran diferencia entre lo obtenido por las operaciones de la empresa y lo que finalmente quedará para los accionistas.

Ingresos

Los Ingresos crecieron básicamente por el gran aumento sobre el rubro principal: empaque de cajas de mango. En el año 2007 se facturó por este rubro US\$ 1'679.779 teniendo como primer cliente a Ricaberto S.A. quien ocupa casi el 62% del total facturado. Le siguen, en su orden, Blix y Refin con el 24% y 6% respectivamente.



Vale indicar, sin embargo, que el total facturado sólo en la campaña 2007-2008 es de 1'884.868 valor correspondiente a un total de 3'109.087 cajas de 4 Kg. empacadas a un precio promedio de US\$ 0,60.

Fruta de Rechazo

En el año 2007 la mayoría de clientes vendió su fruta de rechazo a compradores independientes y no a la planta como en campañas pasadas. Por tal motivo no se contó con un rubro importante de ingresos por este concepto (y su consiguiente aporte a las utilidades) ni de su contribución a la liquidez de la compañía.

Al 31 de diciembre las ventas de fruta de rechazo alcanzaron US\$ 62.860 contra un monto por fruta comprada a nuestros clientes de US\$ 33.874. Los productores que sí nos vendieron su rechazo fueron Diana Navarro y la hacienda San Judas del exportador Blix.

El precio promedio de compra fue de US\$ 0,11 mantenido a lo largo de la campaña a pesar de que el precio del kilo de fruta de rechazo se mostró muy volátil con una marcada tendencia descendente desde mediados de campaña. No obstante que los clientes que vendieron su fruta aparte sufrieron varias rebajas importantes en los precios pactados, Agriproduct se mantuvo con los once centavos a los dos clientes que decidieron negociar con nosotros.

Deuda

En el año 2007 se pagaron la novena y la décima cuota del préstamo reprogramado con la Corporación Financiera Nacional sumando ambas US\$ 134.455. De esta manera quedan pendientes sólo dos pagos a realizar en el 2008 para cancelar definitivamente esta deuda que data del 2003. No obstante, a la fecha del presente informe aun no se cancela la cuota correspondiente a febrero del 2008 debido a que aún no se dispone de la liquidez necesaria.

Adicionalmente, a fines del mes septiembre, con la debida autorización del directorio, se consiguió un préstamo con el Banco Bolivariano por US\$ 150.000 para financiar el capital de trabajo de cara a la campaña 2007-2008. El préstamo, obtenido después de algunas semanas de negociación debido a la coyuntura en el mercado financiero que se mostraba reacio a entregar créditos al sector corporativo, se pactó a 3 meses plazo con una tasa de interés del 13% anual. A la presente fecha dicho préstamo se encuentra cancelado, habiéndoselo pagado a su respectivo vencimiento.

Cuentas por Cobrar

La gestión de cobro durante la campaña fue buena gracias a la decisión de dar únicamente 30 días de crédito a los clientes y de no entregar documentos de exportación si hubiese facturas vencidas. Vale mencionar que una vez terminada la campaña la cartera desmejoró y actualmente los valores por cobrar están vencidos en un 100%.

Manejo del Efectivo



La situación de liquidez no fue buena en el año 2007 a pesar de haber sido un excelente año en lo productivo y en el crecimiento de la empresa. Los dos problemas principales que hubo que enfrentar (y que aún se enfrenta) son la morosidad de los clientes más grandes y los problemas legales. Es así como se tuvo problemas para pagar a tiempo la cuota de febrero de la CFN mientras que la correspondiente a octubre se la canceló finalmente en diciembre, generándose gastos financieros adicionales.

No obstante se hizo el esfuerzo para llevar a cabo el proyecto de las mejoras a los tanques de tratamiento hidrotérmico contando con el valioso aporte de Ricaberto que prestó US\$ 100.000 y Refin con US\$ 16.000 para el efecto. Adicionalmente Ricaberto aportó US\$ 50.000 para construir una nueva cámara de refrigeración. Dichos valores fueron cruzados contra la facturación de los primeros meses de campaña.

Mejoras en Planta

Cabe mencionar de manera especial las modificaciones que realizamos al sistema de hidrotérmico de la empresa que nos permitió efficientar este proceso y conseguir las menores temperaturas finales de pulpa del sector.

Proyecto de Modificación de Tanques de Hidro-térmico

Procedimos a contactar a algunos consultores internacionales de probada experiencia en este tipo de sistemas y tomamos finalmente la decisión de realizar una modificación del sistema que poseía nuestra empresa, de manera de reutilizar la mayor cantidad posible de equipos y manejar los menores costos posibles, siempre teniendo en mente el objetivo final de una mayor eficiencia y menores temperaturas finales de pulpa.

El proyecto tuvo algunos componentes:

Modificación de Jaulas

Cambios estructurales en los tanques

Instalación de nuevas propelas horizontales

Modificación del sistema de inyección de agua caliente

Instalación de nuevo tablero de control

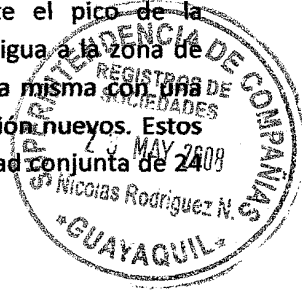
Nuevo software de control del hidro-térmico

Modificación y Adquisición de nuevos tecles

Nueva Cámara de Refrigeración de Fruta

Considerando que según nuestras proyecciones iniciales íbamos a experimentar un aumento de producción de más del 40%, se vio oportuno construir una nueva cámara de frío para poder almacenar estos volúmenes adicionales de fruta, especialmente durante el pico de la temporada. Es así como se destinó un área de 19 m. x 10 m. del área contigua a la zona de armado de cartón para este fin. Se procedió a contratar la instalación de la misma con una empresa especializada en frío y se instaló panelería y equipos de refrigeración nuevos. Estos últimos de tipo hermético para facilidad de mantenimiento, con una capacidad conjunta de 2408 hp.

Construcción de Nuevo Galpón para Almacenamiento de Cartón



Ya que el espacio que disponíamos en la bodega de cartón fue en algo menguado por la construcción de la nueva cámara de frío y anticipándonos a los volúmenes de producción que íbamos a manejar, se estimó conveniente construir un galpón adicional para poder almacenar apropiadamente los inventarios de nuestros clientes. Es así como se procedió a la construcción de esta nueva bodega de 12m de ancho x 24 m de largo, lo que nos da una superficie total de 288 m2, misma que nos permitió sobrellevar los grandes volúmenes de cartón que almacenamos durante la temporada.

Certificación de la Planta Normas BPM (Buenas Prácticas de Manufactura)

Siguiendo la senda de calidad que nos hemos propuesto y que inició el año pasado con la certificación de la planta con las normas Eurep-gap, en este año se dio un paso mas, al certificar la planta con las normas de BPM (Buenas Practicas de Manufactura) misma que garantiza la inocuidad alimentaria. Esto nos pone a la vanguardia, al ser la única planta del sector que tiene esta importante certificación.

Datos Generales de Producción

En total, se recibieron en la planta 16'211.075 kg. de fruta, existió un rechazo en recepción de 909.362 kg. equivalente a un 5,6%. Ingresaron a proceso 15'301.713 kg. y fueron empacados 13'379.898 kg., existiendo un rechazo de empaque de 1'921.815 kg. equivalente a un 14,36% de la fruta que ingresó a proceso.

Se exportaron en total 3'076.870 cajas. El principal destino de exportación fue la costa oeste de los EEUU con un 51.6 % de las exportaciones, seguido de la costa este de EEUU con un 36.6%. A Europa se destinó un 4.8% de la fruta, al mercado Mexicano un 5.9 % de las exportaciones y Canadá y Nueva Zelanda un 1.1%. La principal variedad empacada fue Tommy con un 77.68 %, seguido por Kent con 18.55%, Haden 2.45% y Ataulfo con el 1.32%.

Finalmente agradezco a los accionistas la confianza depositada en nosotros durante este ejercicio 2007 con la confianza de que el 2008 será un año de mayores éxitos.

Atentamente


ARQ. YAMIL FARAH CHEZA
GERENTE GENERAL

