

89957

**INFORME DE GERENCIA  
SUSTRATOS POALO S.A.  
ABRIL, 2010**

Srs. Accionistas,

De conformidad con los estatutos de la compañía, me compete poner en consideración de Uds. el siguiente informe de actividades del periodo fiscal 2009.

**OBJETIVOS:** A diferencia del año anterior que consideramos que sería el “año de consolidación del negocio” el 2,009 lo definiría como el año de la “re-estructuración del negocio” por los acontecimientos que se dieron a fines del 2,008 como consecuencia de la crisis mundial e inseguridad interna que afecto nuestra actividad.

**ACTIVIDADES:** Como era esperado, a fines del 2,008 se siembra la primera campaña de palmito, la misma que se despacha desde abril hasta julio por un total de 1'005,000 unidades en comparación con los 1.5 millones del convenio. Luego no se siembra más. En abril, INAEXPO nos comunica que por problema de represamiento de producto en sus mercados, es imposible mantener el compromiso de entrega de 3 millones de plantas. Esto nos resta ventas presupuestadas por un valor de U\$ 200,000.-. En relación a árboles, se logra desarrollar un programa de 200,000 unidades, en su mayoría balsa. En relación al programa de banano sobre el cual teníamos expectativas de 20,000 unidades semanal se redujo a la mitad, 517,000 en total, por un problema de pago por los servicios por parte del cliente: \$25,000 menos en ventas. En relación al maracuyá, se venden 376,000 unidades por las razones mencionadas ya en el informe del 2,008 por cuanto Quicornac se retracta del compromiso y Tropifrutas considera no equitativo si solo ellos siembran y no las demás procesadoras, como lo hicieron el año anterior con planta subsidiada. En papayas, se logran vender 480,000 unidades, el doble del programa del grupo Evans. Estas últimas ventas obedecen a esfuerzo propios del vivero con cuñas publicitarias y voceadores.

Adicional, se cierra un convenio con el INIAP para la producción del programa de ellos de naranjilla y tomate de árbol injertos. Las expectativas en estos son grandes por cuantos son cultivos masificados con miles de hectáreas cada uno y problemas que estas tecnologías pueden resolver. En el año se han despachado 43,000 naranjillas con una buena acogida por los clientes en relación a la calidad y terminamos el año con un inventario de más de 30,000 unidades para la venta el próximo año. Para el caso del tomate de árbol, la técnica de producción de esta no parecería ser adecuada para la zona del vivero, si bien se produjeron 36,000 unidades pero con problemas en el campo.

Se retomó conversaciones con el grupo Botorsa para el tema de árboles y logramos un pedazo de sus requerimientos al contratar 350,000 unidades para inicios del 2,009. Tenemos ya en nuestro poder semilla para las entregas de febrero y esta vez parecería que es una realidad.

En relación al grupo Evans, fuimos otorgados por tercera vez el vivero de ellos y hay el pedido formal de 200,000 unidades pudiéndose este duplicar.

Como corolario, también hemos arrancado ejercicios y producción limitada de plantas de cacao injerto y de ramilla. Esta última con poco éxito. La época de siembra de esta variedad es durante la época lluviosa y la planta tiene un ciclo de 7 meses. Ante esto, no tenemos inventario de plantas y debemos arrancarlo el próximo año.

Otros cultivos de menor relevancia con los que se ha experimentado son hortalizas para los proyectos del gobierno, algo de macetas que no logra despertar y otras frutas en general.



**DEL BALANCE:** a continuación los datos más relevantes del ejercicio comparado con el anterior:

	2,008	2,009
<b>ACTIVO</b>	<b>600,788</b>	<b>491,379</b>
Cts. Principales		
Exigible Clientes	134,295	33,885
Pagos Anticipados	1,031	5,788
Inventario	97,247	161,798
Activos Depreciables	155,805	197,385
Cargos Diferidos	152,427	191,887
Construcción en proceso	79,527	2,204

Se destaca una disminución importante del activo por U\$ 109,409. Esto corresponde principalmente a la reducción de la deuda con "Valle Hermoso" por la venta de puyones de piña a fines del 2,008 por U\$ 116,000. Por otro lado, el inventario se incrementa en U\$ 64,551 que obedece a la decisión de re-calcular el valor de la MOD al inventario por U\$ 29,246 y por un incremento de U\$ 11,993 de "kabetas". Entre *activos depreciables* y *cargos diferidos*, el incremento total es de 81,040 que se conjugan al finalizar el proyecto de ampliación del año pasado al reducirse la cuneta de *construcción en proceso* por -77,323

	2,008	2,009
<b>PASIVO</b>	<b>-548,102</b>	<b>-435,335</b>
Cts. Por Pagar	-150,312	-42,667
Obligaciones	-397,790	-392,668

Aquí el pasivo se reduce a su vez en U\$ 112,767 al cancelar a la compañía "Valle Hermoso" el valor de los puyones comprados por un valor de U\$ 101,000. Otro dato importante, se resalta el hecho de que la deuda total se mantiene casi intacta. Si bien se cancelaron deudas por el préstamo Laad por U\$ 36,000, se contrajo un segundo crédito con esta institución a través de Pilvicsa por U\$ 36,000.

	2,009 TOTAL	2,008 Anexo Man
<b>INGRESOS POR VENTAS</b>	<b>-282,838</b>	<b>-404,737</b>
<b>COSTO GENERAL VENTAS</b>	<b>285,483</b>	<b>332,372</b>
Costo de Ventas (S+S+CF)	119,898	131,451
Costo de Ventas Otros Prod. (Puyones)	7,655	104,000
Variación Costo - Cantidad	-3,305	
Agroquímicos	8,094	2,864
MOD Palmito	2,577	2,668
MOD Papaya	0	1,951
MOD Otros	0	9,851
Mano Obra Indirecta	11,575	14,174
Gastos Indirectos	60,989	65,412
MANTENIMIENTOS	15,456	26,125
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>-76,555</b>	<b>-72,365</b>
<b>GASTOS DE VENTA</b>	<b>14,316</b>	<b>11,956</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>43,632</b>	<b>28,623</b>
<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>	<b>-697</b>	<b>-235</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>37,645</b>	<b>26,861</b>
<b>GASTOS BANCARIOS</b>	<b>3,382</b>	<b>1,087</b>
<b>INTERESES</b>	<b>34,263</b>	<b>25,774</b>
<b>RECORRIDOS SOBRE PRESENCIA MANAJER</b>	<b>18,341</b>	<b>-5,160</b>

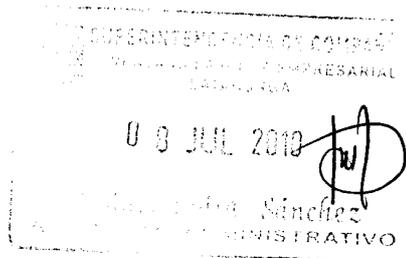
**DEL ESTADO DE RESULTADOS:** Del resumen que se presenta en el recuadro izquierdo, el valor más relevante es lo que ya se había comentado: la reducción de las ventas en U\$ 122,699. Si recordamos, el 2,008 se vendió como contrato *spot* de piña por U\$ 116,000. Ante esto, se debería comparar los niveles de venta "normal" en base a U\$, 288,737 para el 2,008 y U\$ 282,038 para el 2,009, es decir el nivel de venta es muy similar. De esto, si comparamos el 2,008 y el 2,009 entonces tenemos: palmito baja en U\$ 40,326 (y cerca de 200,000 en relación al convenio con INAEXPO) y el maracuyá en U\$ 58,526 como mencionado, es decir U\$ 98,852 entre estos dos. Esto deja, que entre los otros productos se logra por lo menos equiparar esta contracción de estos productos y generar una nueva base de

productos y clientes para el 2,010. Otro elemento que afecta negativamente los resultados del período es un descuento en ventas del programa de piña del año anterior por U\$ 12,000 y U\$ 4,297 por descuentos en tubetes (U\$ 15,558 en el 2,008) del programa de palmito.

Si analizamos el costo de ventas, notamos que la utilidad en venta es similar al 2,008. Se desprende que la diferencia del resultado general se da por un incremento importante en los gastos. Así, los gastos administrativos reflejan un incremento importante del 52% o U\$ 15,009. Esto es en su mayor por gasto de personal ya que se está pagando adicional al 2,008: por la gerencia un valor de U\$ 500 mensual y una secretaria administrativo por U\$ 500 también. El otro rubro que incrementa es el de seguridad acorde a las nuevas leyes. En relación al gasto financiero, este crece por cuanto se contrató el préstamo adicional con Red Lions y pasa de U\$ 26,861 a U\$ 37,645 en el 2,009. Como corolario, se debe destacar el ajuste en inventarios por U\$ 29,246 aprobado por la Junta General de febrero 2,010.

**RESUMEN:** Como se expresa en el objetivo para el período 2,009, se ha tratado de identificar y desarrollar productos y mercados alternativos a los que teníamos. Así, tenemos el cacao, la naranjilla, eventualmente el tomate de árbol, se ha incrementado la influencia con el cultivo de la papaya al diversificarnos exclusivamente del grupo Evans y también para el maracuyá que si bien las cantidades fueron inferiores al 2,008, la venta ha sido directa y ya no a través de una de las procesadoras. Hemos concretado el programa de árboles con el grupo Botrosa y se desarrolló un nicho para la balsa. Todo esto con una infraestructura humana de apenas tres personas entre técnicos y administradores en forma permanente. Lo que restaría es incrementar los esfuerzos de ventas con un apoyo humano adicional, el mismo que no se ha podido cristalizar con vendedores propios por falta de presupuesto o a través de terceros con algún convenio de comisión.

Lo expuesto considero es lo más relevante de la actividad del ejercicio económico en análisis, por lo que pongo en consideración de Uds. el presente informe,



*[Handwritten Signature]*  
**GERENCIA GENERAL, ABRIL 2,010**