

De 1/2001

INFORME DEL PRESIDENTE

Guayaquil, Marzo 15 del 2002

**Señores
Junta General de Accionistas
DOLUGASA S.A.
Guayaquil**

El año 2001 manifestó aún síntomas de la crisis económica pre-dolarización con una tasa de inflación elevada, tasas de interés altas y gran inseguridad financiera.

Nuestro negocio netamente de producción y exportación agrícola ha seguido sintiendo el incremento de los costos de producción, en gran medida por el aumento del costo de la mano de obra, pilar fundamental de nuestra actividad. Estos aumentos de costo no han obligado a continuar en nuestra búsqueda de nuevas y mejores alternativas y tecnología que nos permita mantener nuestro nivel de competitividad, sobre todo en comparación con nuestros más cercanos competidores como lo son Perú, Colombia, Chile y ciertos países Centro Americanos.

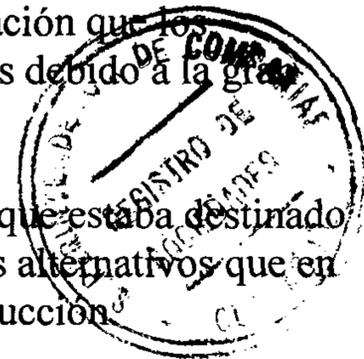
El clima también ha jugado un papel fundamental en los resultados de la empresa debido a la presencia fuerte del fenómeno de La Niña, con temperaturas por debajo de los promedios normales y con niveles de humedad ambiental altos, lo cual ha alargado los ciclos de nuestros cultivos y ha implicado mayores costos de mantenimiento.

Los niveles de producción en nuestro cultivo principal que es la cebolla perla disminuyeron notablemente en comparación con el año 2000, como consecuencia de los factores climáticos que predominaron durante el año. Sin embargo vale acotar que los niveles de producción estuvieron de todas maneras por encima de los presupuestados, es decir 35 toneladas por hectárea en promedio.

El mayor obstáculo que debimos enfrentar durante el año 2001 fueron los hechos sucedidos en los Estados Unidos el día 11 de Septiembre. Debido a la alta dependencia de mercado que tenemos para la venta de nuestras cebollas con EEUU, la desaceleración económica experimentada luego del 11 de Septiembre, afectó sobremanera los mercados de productos perecederos y en especial los temores que al consumidor ocasionaron los hechos ocurridos con la presencia del Ántrax, lo cual ocasionó que muchas personas cambiaran sus hábitos de compras y remplazaran en su canasta los productos frescos por productos enlatados.

Los precios y sobre todo la demanda de producto en los EEUU se redujeron en un 70% y fue durante las primeras semanas de nuestra temporada de exportación que los compradores en EEUU suspendieron indefinidamente los embarques debido a la gran cantidad de producto que empezó a acumularse en sus bodegas.

Esto ocasionó serias pérdidas económicas debido a que el producto que estaba destinado para la exportación a EEUU debió ser colocado en nuevos mercados alternativos que en muchas ocasiones pagaron precios por debajo del costo real de producción.



Sin embargo, la empresa con mucho esfuerzo logró comercializar el 95% del producto cosechado a pesar de hacerlo en muchos casos a pérdida, pues esta alternativa era mejor que dejar que el producto se echara a perder en los campos pues hay que recordar que trabajamos con productos perecederos.

Los resultados hablan por sí solos. Nuestro segundo año de operaciones debió haber proporcionado un nivel de utilidades razonable al haberse reducido en comparación al año anterior el nivel de deuda a corto plazo y sobre todo los pagos por concepto de Inversión en Activos Fijos.

La empresa mantendrá durante el 2002 sus programas y políticas casi idénticas a las programadas para el año 2001, con la única excepción de diversificar la producción para que esta no sea destinada en un porcentaje mayor al 60% a ningún mercado específico.

Presidente
DOLUGASA S.A.



Fabián Sojos Oneto
C.I. 091234584-0

2 AGO. 2002

