

INFORME DE GERENCIA GENERAL AÑO 2009

PALHARMONY FLAVOURS & INGREDIENTS S.A. ECUADOR

Conforme a lo establecido en los estatutos de la empresa, me permito informar los resultados de las actividades más relevantes llevadas a cabo por la compañía durante el ejercicio del año 2009:

Durante el año 2009, se enfocó la visión del negocio en Ecuador en procurar un crecimiento agresivo y acelerado, sustentado en abrir el abanico de posibilidades con las diferentes opciones del portafolio de productos que maneja nuestra empresa, dándole más cabida al tema de fragancias (Givaudan), vitaminas (DSM), productos de fabricación propia (base lacto-alcohólica) y productos naturales deshidratados (Pampa Trade).

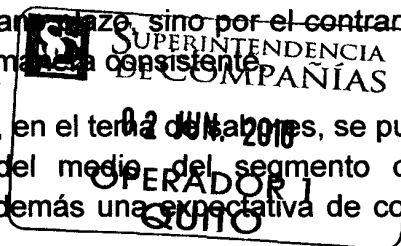
Naturalmente siempre procurando también afianzar la división de sabores que es nuestra razón de ser en los países donde distribuimos Givaudan.

Las ventas totales del año 2009 suman un total de US \$ 625.966,75, las cuales versus el año anterior reflejan un crecimiento del 21,35 %, si bien es cierto la expectativa de crecimiento para este año era mayor, hay que tener en consideración que lamentablemente debido a factores exógenos como lo fueron las medidas gubernamentales, específicamente las salvaguardias que restringían la importación de productos bajo el arancel de mezclas de vitaminas y minerales, dentro del cual se importaba premezclas que representaban un rubro muy incidente en nuestro presupuesto del año en cuestión, el mismo se vio considerablemente afectado.

Sin embargo, tomando en cuenta la evidente recesión experimentada en nuestro país debido a temas de gobierno, políticas financieras y demás medidas restrictivas que son de conocimiento público, considero que haber tenido un crecimiento de estas características arroja al final un saldo positivo, y nos crea la expectativa de mejores épocas, basados primordialmente en la gestión de siembra realizada en los últimos 2 años, la cual como sabemos no siempre da resultados a corto ni mediano plazo, sino por el contrario, toma un tiempo para verse reflejada en los números de una manera consistente.

Detallando un poco más los rubros que manejamos, en el tema de bebidas, se pudo ganar 6 nuevos proyectos con compañías importantes del medio del segmento de bebidas principalmente, las cuales sumadas representan además una expectativa de compra de al menos U\$ 60.000 para el año 2010.

En el tema de fragancias, ya hemos colocado 2 pedidos a Givaudan, y así mismo hasta ahora se ha ganado 5 nuevos negocios importantes, en compañías de aseo y cosméticas, y estamos por cerrar varios más, lo cual además incidirá en el presupuesto del año 2010 en al menos US \$ 40.000.



Referente a las vitaminas de DSM, en base a negocios mantenidos en clientes delegados por ellos, adicionado a 3 nuevos negocios obtenidos en este rubro con clientes nuevos de la línea de lácteos y chocolatería, se evidencia una expectativa de incidencia en al menos US \$ 20.000 en negocios nuevos ya ganados para el 2010.

En los productos de fabricación propia, la base lacto-alcohólica, con la cual ya se realizó una primera venta de U\$ 25.000 con una compañía de licores, y estamos ya aprobados en otra más, la expectativa adicional de venta para el año 2010 es de mínimo U\$ 75.000.

Finalmente, en lo que tiene que ver con los productos de Pampa Trade, se ha realizado mucha siembra en el 2009, y estamos ya cerrando un primer negocio, que nos podría representar al menos US \$ 25.000 para el 2010.

La expectativa de crecimiento en cuanto a facturación para el año 2009, basados en la detallado líneas arriba es de un mínimo de US \$ 220.000,00 en los clientes que hemos atendido hasta ahora en el año 2009. Si consideramos que debido a la salida de Givaudan de Ecuador, se ha mejorado considerablemente la rentabilidad en nuestro principal cliente (The Tesalia Springs Company) y adicionalmente se nos ha delegado la atención de clientes importantes como Industrias Lácteas Toni, entre otros, lo cual representaría un incremento en nuestra facturación de mínimo U\$ 200.000,00 por este rubro, podemos afirmar con mucha certeza que el año 2010 será en el que pasemos la barrera del U\$ 1'000.000,00 en Pal Harmony Ecuador, además con una mayor utilidad (en porcentaje) que la que se ha venido manteniendo hasta ahora., para lo cual ingresará a partir de enero 2010 un nuevo vendedor que atenderá a estos clientes.

En el área administrativa, se ha cumplido con todo requerido por los entes gubernamentales SRI, con las declaraciones y pago de impuestos oportunos, con el IESS manteniendo al día los aportes y pagos por préstamos quirografarios y fondos de reserva., manteniendo una fluida atención con clientes, recuperación de cobranza, seguimiento y coordinación permanente con agente afianzado para la importación, nacionalización y despacho de productos, así como la coordinación interna y apoyo a todo el personal.

Reiteramos el permanente compromiso de seguir trabajando, con proactividad, actuando con celeridad y de manera persistente con nuestros clientes actuales y con los potenciales nuevos clientes, para de esta forma lograr posicionar a la empresa dentro de las líderes del mercado ecuatoriano en los diferentes rubros que maneja.

Guayaquil, Abril 21 del 2010.


Lcdo. Hernán Guardia M.
GERENTE GENERAL
PAL HARMONY FLAVOURS & INGREDIENTS S.A.