

ECUADPREMEX S.A

Quito, 15 de abril del 2010

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL DE ECUADPREMEX S.A. A LA JUNTA DE ACCIONISTAS SOBRE LA OPERACIÓN DEL AÑO 2009

Hemos finalizado otro año de operaciones, lleno de satisfacciones y retos para nuestra empresa. El 2009 fue un año en donde consolidamos el equipo humano, encaminándonos a cumplir la MEGA corporativa. En este año se adelantó un plan para mantener en nuestra cartera de clientes aquellos que deseen crecer junto a ECUADPREMEX, de una manera rentable y segura. También fue el año en donde celebramos los 4 años de operaciones comerciales en Ecuador.

Gracias a la fidelidad y confianza de nuestros clientes y el trabajo de acompañamiento, asesoría y servicio de nuestra empresa, alcanzamos unas ventas a cierre de diciembre de 2009 de US\$ 5' 172.000, lo que significó un crecimiento del 32% con respecto al año anterior.

Para tener claro el trabajo realizado por cada una de las áreas a continuación encontraremos un pequeño resumen de cada una.

COMPRAS

En el presente año, la participación más significativa de compras se obtuvo en los siguientes proveedores:

- Adiquim S.A.: US\$ 657.024
- Degussa: US\$ 647.975
- Interoc: US\$ 355.500
- Premex S.A.: US\$ 340.254
- BASF: US\$ 339.119
- ADM: US\$ 259.680
- Premex INC: US\$ 251.220
- Special Nutrients: US\$ 231.420

Los costos de Materia Prima fueron de US\$ 3' 722.150, dando un 72% sobre las ventas.

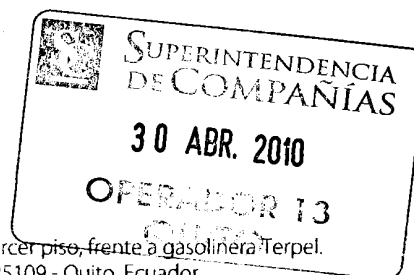
VENTAS

El crecimiento en ventas de este año fue un crecimiento moderado, direccionado y rentable. En el camino al cumplimiento de nuestros objetivos Corporativos, hicimos una selección muy rigurosa de con que clientes deseamos establecer raíces y fortalecer la presencia de ECUADPREMEX en el Ecuador. Se adelantó un proceso de recaudo de cartera importante, el cual significó la liquidez de la empresa y el ajuste de las políticas existentes de negociación. Todo esto, claro está, acompañado del despliegue total de la propuesta de valor, el servicio integral, las soluciones a la medida y la ética en los negocios.

Igualmente, se realizó el lanzamiento de la línea equina en Ecuador, participando en la feria del Caballo español, con la participación del Dr. Mauricio Mesa.

Los principales clientes que soportaron el crecimiento del año fueron:

- Liris: US\$ 1' 769.838
- Avícolas del Ecuador: US\$ 331.146
- Agripac: US\$ 302.510
- Velastegui Hernán: US\$ 285.459
- Reproavi: US\$ 236.939



ECUADPREMEX S.A

Calle 40 y Avenida Eloy Alfaro, tercer piso, frente a gasolinera Terpel.
Tel: (593-2) 2479855, Cel: 094 225109 - Quito, Ecuador.

www.premex.com.co

ecuadpremex@premexcorp.com

ECUADPREMEX S.A

- Molinos Champion: US\$ 215.701
- Avesca: US\$ 205.165
- Gustavo Valencia: US\$ 197.177

PRODUCCIÓN

- Después de muchos esfuerzos en querer consolidar y fortalecer el equipo de producción y su líder, se definió, conjuntamente con el apoyo de la Corporación, las responsabilidades a compartir para el funcionamiento del proceso productivo. Estas responsabilidades están en cabeza de la Dirección de Planta, Asistencia Ejecutiva, Coordinación de Sistemas de Gestión y Coordinación de Producción.
- Para esta nueva etapa, se le dio la oportunidad al señor Patricio Cañizares como Coordinador de Producción, gracias a su experiencia y compromiso con la empresa en todos los años que lleva vinculado.
- Se recibieron varias visitas a lo largo del año de funcionarios de PREMEX Medellín, los que apoyaron al equipo de producción en las buenas prácticas a aplicar en el proceso productivo, la organización y el aseo, la programación eficiente y el control de piso que se requiere del Coordinador de Producción.

La producción del año fue 2.349 lotes, representados en 1` 339.903 kilogramos.

Mes	Cantidad (Kg)
Enero	140.492
Febrero	109.972
Marzo	119.737
Abril	97.248
Mayo	87.257
Junio	91.775
Julio	95.896
Agosto	128.412
Septiembre	116.599
Octubre	123.796
Noviembre	108.316
Diciembre	120.403

La producción del año 2009 se vio disminuida a la ejecutada en el 2008 debido a que en el año 2009 se incluyó la producción del vehículo en la formulación de cada lote, dejándolo de producir por separado. Esto nos generó ahorro en los tiempos en producción y espacio en el almacenamiento de materias primas.

GESTIÓN ADMINISTRATIVA

En el año 2009 se dieron las siguientes novedades de personal ECUADPREMEX:

- Santiago Zapata, como Asesor Técnico Comercial Zona 2.
- Karla Tinoco, como Asesor Técnico Comercial Especialidades.
- Erika Aguas, como Recepcionista.
- Rosario Yanes, como Servicios Varios.
- El señor Alexander Alzate, quien pasó de responsable de la Zona 2 a ser el Asesor Técnico Nacional.
- El señor Hugo De La Cruz, debido a la nueva estructura operativa de la empresa, pasó de ser el Director Administrativo a ser el Director de Planta.

ECUADPREMEX S.A

En este año también se adelantó la siguiente gestión administrativa:

- Adquisición de muebles y enseres para las nuevas oficinas alquiladas, en donde operan las áreas administrativas y de asesoría técnica.
- Se compró una segunda montacargas, de tal forma que apoye el proceso en planta y la eficiencia operativa.
- Adquisición de estanterías para divisiones en Bodega, para mejorar el manejo del inventario.
- Se adquirió un sistema de circuito cerrado.
- Se adquirió un servidor para soportar los sistemas de información de la empresa.
- Se adquirieron dos vehículos como parte de pago de una cartera complicada con el cliente Herdipe.
- Se firmó el contrato de arrendamiento de la casa PREMEX GUAYAQUIL, la cual presta servicios de oficina de la zona y de hospedaje para los funcionarios que requieren desplazarse a Guayaquil.
- Se adelantó la medición de clima organizacional de la empresa.
- El personal de planta recibió la capacitación en sistemas de gestión de calidad.
- La Contadora General asistió al seminario de actualización y aplicación de las NIIF.

Se llevaron a cabo las siguientes actividades de financiación:

- Se canceló el préstamo del Helm Bank por U\$ 50.000,00. En este momento continuamos con el crédito de \$170.000,00 prestados en el 2008.
- Se canceló el Leasing del Banco del Pichincha correspondiente a el vehículo Chevrolet Captiva.
- Se canceló el crédito con Chevrolet de las 2 camionetas Chevrolet D-Max.

Se realizó la distribución a los socios de las utilidades del periodo 2008 por \$88.469.

En la actualidad se cuentan con todos los requerimientos legales y de funcionamiento al día incluido la renovación de nombramientos de Gerente y Presidente.

PLANES Y PROYECTOS DE INVERSIÓN

- Se adelantarán los trabajos para la reparación de la totalidad del piso de la bodega.
- Se montará un sistema de extracción de polvos en la planta de producción.
- Se desea tener la certificación ISO 9001 para el año 2010.
- Se llevarán a cabo jornadas de capacitación interna para el personal.
- Se definirá el cronograma y se asignarán los recursos necesarios para cumplir con las necesidades de capacitación y formación detectadas en la medición de competencias del personal.
- Se analizará la compra de un terreno propio para ECUADPREMEX S.A.
- El crecimiento en ventas para el próximo año estará en el mercado de camarones.
- En eventos, se llevará a cabo una jornada técnica de nutrición, tanto en Quito como en Guayaquil.
- Celebraremos los 5 años de operación en Ecuador.
- La meta en ventas para 2008 es de U\$ 6'200.000 dólares.

No habiendo más puntos que informar suscribe de ustedes.

Atentamente

Daniel Acevedo Trujillo
GERENTE GENERAL
ECUADPREMEX S.A.

