

Quito, 30 de abril de 2010

Señores

ACCIONISTAS ILUMINACIONES ROYALPHA ECUADOR S.A.

Ciudad

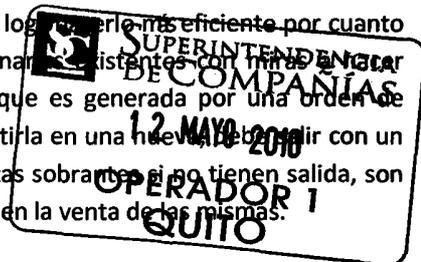
Apreciados Señores:

Este es un breve resumen de los sucesos del año 2009, y un acercamiento a lo que a mi juicio puede significar el año 2010.

El año que finalizó, fue uno de los más difíciles para la compañía, en todos los ámbitos, comercial, financiero y administrativo.

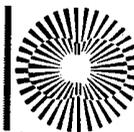
Las luminarias importadas presentaron dificultad para su comercialización, especialmente por la ausencia de certificaciones que el INSTITUTO NACIONAL DE COMPRAS PUBLICAS (ICOP) exige para ser proveedores de las empresas públicas, de tal manera que pese a que convocados a participar en todas las ofertas al estado, no fue posible participar por no contar con las certificaciones ISO 17025, que como indico fueron solicitadas a Colombia desde el año 2008 y aun no son enviados, a pesar de que no siempre nuestros precios eran los más competitivos, se perdió entonces, un importante nicho comercial en detrimento de los presupuestos planteados para ese año. En razón de dicha situación, se trató de mejorar las ofertas de productos a nivel del sector real, implementando mercadería que se tenía en stock, la cual al ser modificada podría tener fácil salida, se adquirieron en el mercado local, kits, bombillas, para reprocesar nuestras luminarias, lo que si bien es cierto permitió su fácil salida del inventario, por otro generó retales de partes que no podrían ser vendidas, si no sirviendo únicamente para rehacer otras luminarias.

Pero finalmente el inventario se disminuyó ostensiblemente y se logró venderlo más eficiente por cuanto lo que se importa es lo que se vende. El rearme de las luminarias existentes con nuevas piezas para nuevas luminarias se hace basado en una orden de trabajo que es generada por una orden de compra de un cliente, se rearma la luminaria para luego convertirla en una nueva para servir con un costo diferente, pero es necesario tener en cuenta que las piezas sobrantes que no tienen salida, son parte del costo de la nueva, lo que seguramente generará pérdida en la venta de las mismas.



ILUMINACIONES ROYALPHA ECUADOR S.A.

Av. Reina Victoria N25-33 y Av. Colón, Edificio Banco de Guayaquil Of. 1104B * Telfs.: 2502 271 / 2568 364 Fax.: 2568 363 Ext. 108
E-mail: iluminaciones@royalphaecuador.com * Url: www.royalpha.com * Quito - Ecuador



Solicitamos a Colombia nos proporcionen los certificados anteriormente mencionados para poder lograr la participación en un importante segmento de mercado y poder lograr nuestras metas. Creemos que esta gestión les corresponde a los accionistas de la Empresa.

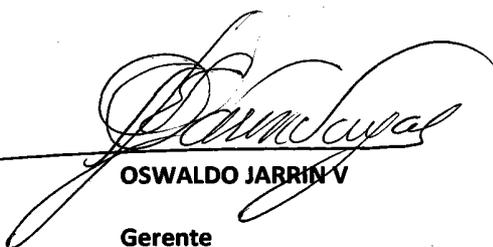
La cartera ha tenido una baja rotación, los clientes de las empresas florícolas atraviesan una crisis financiera complicada lo que va en detrimento de su flujo de caja, y por ende del nuestro, pues al no cancelarnos oportunamente, cumplir con nuestras obligaciones también se dificulta, especialmente no se ha atendido los pagos a nuestro proveedor de Colombia.

Teniendo en cuenta lo anterior, sugiero para el año 2010 una reingeniería de la compañía en cuanto al modelo comercial y administrativo.

Si bien es cierto los resultados son negativos, hubo logros importantes al reducir el nivel del inventario y dejar en bodega lo que es vendible, debemos buscar un apalancamiento financiero que sería un desahogo económico que no le cueste a nuestro proveedor quien ha debido cargar con ese costo sin poderlo hacer evidente en sus estados financieros.

Estoy convencido que las luminarias de Royalalpha tienen mucha aceptación en el mercado ecuatoriano de modo que con unos pocos ajustes los resultados serán nuevamente positivos, confío en que logremos sacar adelante este proyecto.

Nuevamente agradezco a los señores accionistas



OSWALDO JARRÍN V
Gerente

