

MACHACHI, 12 DE MAYO DE 2010

**SR. FERNANDO IVAN MORA ALBAN
PRESIDENTE AGROREFUGIO CIA. LTDA.**

SRES. TENEDORES DE PARTICIPACIONES DE LA EMPRESA

Por medio del presente, debo informar a los señores tenedores de participaciones de la empresa, la situación financiera de la misma durante el periodo comprendido entre el 01 de Enero de 2009 al 31 de Diciembre de 2009, así como también los planes de expansión que se llevaron a cabo, la compra de maquinaria para mejorar tanto la producción como las ventas y finalmente los planes para el año 2010.

Situación financiera de la empresa

Las ventas totales durante el periodo fueron menores a las ventas durante el año 2008, sin embargo las utilidades fueron mejores que el año pasado por lo que se considera que se tuvo un año positivo para la empresa. Las ventas fueron menores principalmente por que el precio de la papa durante el año 2009 fue alto, históricamente la papa no había llegado a niveles tan altos en precios por lo que la empresa se vio obligada a vender el producto a precios que provocaron una baja en la demanda, de todas maneras las utilidades se vieron beneficiadas este año ya que se reorganizo y reestructuro el proceso en planta y con la compra de la nueva maquinaria se eficiente el proceso, con lo cual se redujo la nomina de trabajadores y se mejoraron los tiempos de proceso, reduciendo el nivel de horas extra y se redujo el nivel de desecho provocado por el lavado de las papas, lo cual naturalmente beneficio a la empresa tanto en compras, ya que se redujeron las mismas para obtener la misma cantidad de producto y se invirtió menos en mano de obra.

Si bien las ventas se redujeron en mas de 100 mil dólares americanos las utilidades subieron en un 32% en el periodo, lo cual indica claramente que la eficiencia de la empresa ha mejorado sustancialmente, de todas maneras es importante implementar nuevos planes de venta que permitan crecer a la empresa y que las ventas que fueron mas bajar suban a niveles que sean superiores a los del año 2008.



Nuevos proyectos implementados

Si bien las utilidades fueron mejores en el año 2009 en relación al 2008 la empresa todavía se encuentra en niveles bajos de utilidad, razón por la cual en el año 2009 se contrato y se formo el departamento de ventas con el objetivo de buscar nuevos clientes y elevar el volumen de ventas, para esto se crearon nuevos productos para su venta.

Se crearon cuatro nuevas presentaciones en quintal para la venta a restaurantes y servicios de catering, con estos nuevos productos se elevaron las ventas en un 15% y se recupero lo perdido en ventas a través de supermercado que se vieron afectadas en el mismo porcentaje principalmente y como ya se menciono debido a los altos precios de la papa durante el año.

Al cierre del año 2009 se tenían ya 17 clientes mas que en el año 2008 y se vendían un promedio de 280 quintales mas que en el mismo periodo del año pasado tomando en cuenta la reducción en ventas a supermercado, lo cual ha beneficiado a la empresa, reduciendo los niveles de papa desecho y mejorando la rentabilidad ya que la venta en quintal no requiere de gasto en empaque y su proceso requiere de menor tiempo en relación a los productos que van a los supermercados.

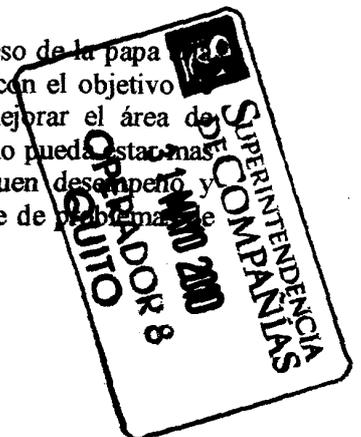
Durante el año 2009 se iniciaron los papeles para la obtención del registro sanitario con el objeto de comercializar papas a la francesa, este permiso se encuentra en tramite y durante el año se iniciaron los muestreos para obtener este nuevo producto con el objetivo de comercializarlo para mediados del año 2010.

Al cierre del 2009 se tenían entregadas 10 muestras al Instituto de higiene para su revisión y pruebas.

Se espera poder comercializar este producto para los meses de Junio o Julio del 2010 tentativamente.

Planes de expansión para el año 2010

Se espera realizar inversión en la maquinaria necesaria para el proceso de la papa francesa así como también la expansión del galpón en 80 m2 mas con el objetivo preparar en la misma planta los nuevos productos además de mejorar el área de recepción de papa para poder almacenar mas producto y que el mismo pueda estar mas tiempo en planta para garantizar tanto la proveeduría como el buen desempeño y eficiencia de la zona de recepción, la cual en este momento ya sufre de problema de espacio para almacenar.

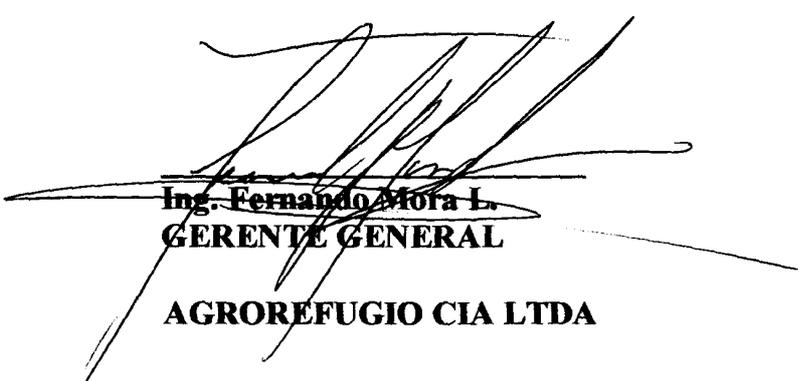


Se espera para el 2010 tener no menos de 45 clientes en Quito entre restaurantes y servicios de catering además de iniciar las negociaciones con otro supermercado para el ingreso del producto en los mismos, al momento se ha iniciado conversaciones con los supermercados del ejercito y las mismas van por buen camino y se han hecho ya las primeras gestiones con la Corporación Favorita.

Es importante mencionar que para poder ingresar a estos nuevos mercados será necesario primero realizar las inversiones en maquinaria y en construcción de mas espacio fisico caso contrario será muy dificil poder atender a estos nuevos clientes ya que los espacios en la planta están quedando pequeños y el proceso puede sufrir retrasos lo cual se vera reflejado en mas gasto en mano de obra lo cual puede perjudicar el crecimiento de la empresa.

Es el objetivo de esta administración el de llegar a los niveles de clientes antes mencionados y que las ventas superen los 800.000 dólares en el periodo 2010, además de mejorar las utilidades para la cual se plantea como objetivo el de mejorarlas en no menos de 25% para el año siguiente en relación a las obtenidas durante el 2009.

Atentamente,



Ing. Fernando Mora L.
GERENTE GENERAL

AGROREFUGIO CIA LTDA

