INFORME DE ADMINISTRACION A JUNTA GENERALES

El presente informe será presentado a la Superintendencia de Compañías para dar cumplimiento con lo dispuesto por la resolución No 92-1-4-3-0013 del 18 de septiembre de 1992.

Art.-1 **sobre los requerimientos mínimos:**

1.1.- Sobre objetivos propuestos:

Entre los objetivos propuestos para el ejercicio económico del año 2009 fueron, la consolidación de productos para el mercado nacional, Este objetivo se ha ido cumpliendo paulatinamente, con lo que ayudara a la empresa a capitalizarse y estar al día con nuestros proveedores.

El objetivo propuesto de bajar los niveles de endeudamiento interno se cumplió parcialmente, con lo cual la empresa se encuentra con tasas de apalancamiento manejables.

1.2.- **Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General y el Directorio.**

Se cumplieron con todas las disposiciones tanto de la junta como del directorio. Especialmente las relacionadas con la planificación para el ejercicio 2009, referentes a ampliación de mercado, control eficiente de costos, delegación de autoridad y manejo contable eficiente.

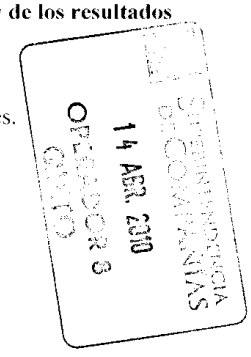
1.3.- **Hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio 2009.**

Se debe destacar que en el año 2009 nuestras ventas disminuyeron considerablemente debido a lo siguiente:

- En el año 2009 ya no se comercializo maíz.

1.4.- **Situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio y de los resultados anuales.**

La situación financiera se ve reflejada en los siguientes índices.



RATIO/AÑO	2009
Razón de circulante	1.19 veces
Rentabilidad sobre el patrimonio	-11.07%
Rentabilidad sobre el capital social	-300.72 %

1.5.- **Destino de las utilidades obtenidas en el ejercicio 2009.**

El resultado 2009 arroja una pérdida de USD-2405.79 la misma que se la compensará con resultados de ejercicios posteriores.

1.6.- **Recomendaciones a la Junta General respecto de políticas y estrategias para el ejercicio económico de 2010.**

-Establecer procedimientos rigurosos para la reducción de costos de fabricación directos e indirectos.

-Crear un departamento de ventas para de esta manera ampliar el mercado.

- Continuar con el manejo administrativo acorde a los procedimientos habituales.

- Establecer mecanismos para reducir costos administrativos y de ventas.

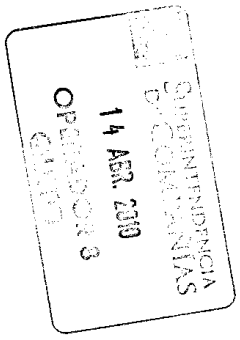
- Establecer políticas de precios acorde con los indicies de precios al consumidor.

- Establecer políticas de calidad total en todos los niveles de la empresa.

- Aumentar los índices de rentabilidad de la Empresa.

- Establecer un programa de capacitación de empleados.

Atentamente,

Ing. Myrian Endara

Presidenta Ejecutiva
Alimentos del Huerto S.A Huertosa