

PROTROPIC COMPAÑÍA LIMITADA INFORME ANUAL DE GERENCIA

Señores Socios:

En cumplimiento de las obligaciones estatutarias y legales (resolución de la superintendencia de compañías número 92.1.4.3.0013), cumple presentarles el informe anual respecto a las actividades desarrolladas durante el año 2009 y sobre la situación financiera al 31 de diciembre del mismo año.

1.- EL ENTORNO EMPRESARIAL

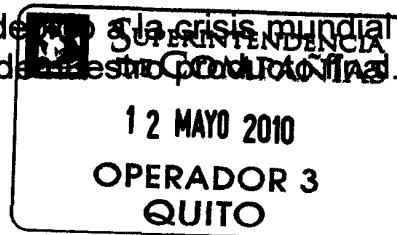
Los precios de materia prima bajaron por todo el año 2009 casi en un 45 % debido a la crisis mundial y la reducción del consumo del producto final en proporciones parecidas, terminando el 2009 con un 30 % de reducción en ventas.

Esperamos que para los productores independientes y nuevas plantaciones su situación no sea demasiado complicada ya que la demanda de materia prima ha caído al 50 % así como las exportaciones.

Es un año igualmente complicado el que nos espera para el 2010, ya que existe demasiada incertidumbre en los mercados tradicionales de nuestro producto e internamente hay algunas quiebras en la industria, lo que va a hacer que la oferta de palmito interna sea mayor y por ende la tendencia siga siendo a la baja.

2. METAS Y OBJETIVOS

En el 2009 existió una reducción en ventas del 30% en relación al volumen exportado en el año 2008, debido a la crisis mundial y a la drástica disminución en el consumo de nuestro producto final.





protropic



Business Alliance for Secure Commerce



Ajdat  Kosher

Las metas de PROTROPIC para el 2010 son las de minimizar las pérdidas, tratar de mantener una producción continua. Básicamente es un año de supervivencia; trataremos de ser lo más eficientes posible en un ambiente económico mundial sumamente complicado.

Seguimos trabajando en la obtención de certificaciones internacionales adicionales, para poder tener una ventaja competitiva en la industria tanto local como internacional.

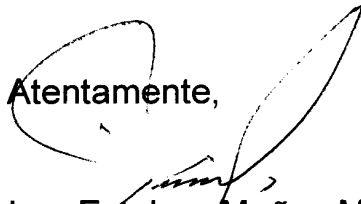
3. SITUACION FINANCIERA

Conforme consta en el balance general y el estado de pérdidas y ganancias del año 2009, con relación al anterior se observa una disminución del 30 % en ventas debido a la crisis mundial. Sin embargo, como respuesta a la estrategia interna de reducción en producción y costos en general, hemos podido salir con un balance positivo

4. RECOMENDACIONES

1.- Maximizar el uso de todos los recursos, humanos, económicos y financieros para poder mantenernos en el mercado y lograr los niveles de ventas mínimos para poder cubrir nuestros costos en el 2010 y no parar o cerrar operaciones.

Atentamente,


Ing. Esteban Muñoz Merino
Gerente General
PROTROPIC CIA. LTDA

