

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 2007 y sobre la situación financiera al 31 de diciembre del mismo año.

1.- EL ENTORNO EMPRESARIAL

Como resultado de la disminución de la materia prima durante 2005 y 2006 en Costa Rica, Ecuador ha sufrido y aumento exagerado en el precio de la materia prima. Este precio ha incentivado la siembras del cultivo, las mismas que saldrán a producción a finales del 2008. Esperamos que para finales del 2008 los precios de la materia prima empiecen a disminuir o llegar a niveles racionales y menos especulativos.

2. METAS Y OBJETIVOS

En el 2007 existió un aumento en ventas moderado en relación al volumen exportado en el año 2006, debido al incremento en producción de proveedores directos, sumado al incremento en el precio unitario de venta del producto final.

Las metas de PROTROPIC para el 2008 son las de mantener su producción y ventas en niveles parecidos al año 2007, seguir incursionando nuevos mercados y presentaciones para nuestro productos. Por otro lado, debido a aumentos en costos de materia



PRIMERA MANO DE OBRA, NO ES NECESARIO MEJORAR EN EFICIENCIAS PARA
PODER SEGUIR SIENDO RENTABLES.



3. SITUACION FINANCIERA

Conforme consta en el balance general y el estado de pérdidas y ganancias del año 2007, con relación al anterior se observa un crecimiento aproximado de un 25 % en ventas debido a la recuperación de las plantaciones y más que nada al precio del producto final. Sin embargo, los costos de producción han crecido de manera extra-ordinaria, debido al aumento exagerado y descontrolado de la materia prima principal para nuestra producción y aumento general en todas las aéreas.

4. RECOMENDACIONES

- 1.- Tratar de mantener y si es posible incrementar el % de recuperación de subproductos y comercializar estos incrementos efectivamente en mercados con precios mas elevados.
- 2.- Maximizar el uso de todos los recursos, humanos, económicos y financieros para poder mantenernos en el mercado y lograr los niveles de ventas del año 2007.
- 3.- Tratar de mantener los precios de exportación para a su vez poder evitar un aumento indiscriminado de los precios de la materia prima pagados al productor y poder así tener una industria sana a largo plazo.

Atentamente,


Ing. Esteban Muñoz Merino
Gerente General
PROTROPIC CIA. LTDA