



Quito, 29 de Abril del 2009

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 2008 y sobre la situación financiera al 31 de diciembre del mismo año.

1.- EL ENTORNO EMPRESARIAL

Los niveles de precios de materia prima se mantuvieron por los primeros 9 meses del año 2008, cayendo drásticamente a fines del mismo debido a la crisis mundial y la reducción del consumo del producto final.

Esperamos que para los productores independientes y nuevas plantaciones su situación será muy complicada ya que la demanda de materia prima ha caído al 50 % así como las exportaciones.

Es un año de supervivencia el que nos espera para el 2009, ya que existe demasiada incertidumbre en los mercados tradicionales de nuestro producto.

2. METAS Y OBJETIVOS

En el 2008 existió un aumento en ventas moderado en relación al volumen exportado en el año 2007, 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 2009 son las de minimizar las pérdidas, tratar de mantener un 60 % de producción continua. Básicamente es un año de supervivencia; trataremos de ser lo más eficientes posible en un ambiente económico mundial sumamente complicado.

Se tratara de obtener certificaciones internacionales adicionales, para poder tener una ventaja competitiva en la industria tanto local como internacional.

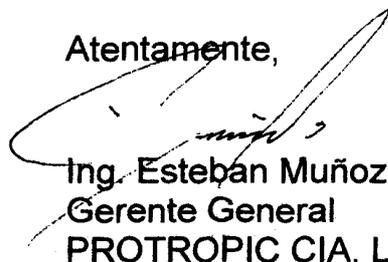
3. SITUACION FINANCIERA

Conforme consta en el balance general y el estado de pérdidas y ganancias del año 2008 , con relación al anterior se observa un crecimiento aproximado de un 17 % 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.- 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 2008 y no parar o cerrar operaciones.

Atentamente,



Ing. Esteban Muñoz Merino
Gerente General
PROTROPIC CIA. LTDA

