

Señores
Accionistas ABCALSA S.A.
Ciudad.-



De mis consideraciones:

A continuación presento a ustedes el informe correspondiente al ejercicio fiscal del año 2009 en mi calidad de representante legal de ABCALSA S.A. y en cumplimiento con la resolución 921430013 de la Superintendencia de Compañías que establece los requisitos mínimos que deben contener los informes anuales que presentan los administradores a las juntas generales.

En primer lugar debo indicar que la planificación y el presupuesto del año 2009 contemplaban tres puntos fundamentales:

- 1) En levadura el objetivo que nos planteamos fue el de mantener la participación de mercado.
- 2) En Bakery Ingredients nos propusimos incrementar las ventas, de tal forma que en tres años hayamos reducido la dependencia que mantenemos de la levadura.
- 3) En grasas se esperaba un decrecimiento en las ventas debido a la competencia directa de nuestro proveedor, por lo tanto se proyectó cambiarlo e ingresar además con la línea de comestibles.

Las estrategias que nos propusimos para la ejecución del plan contemplaban:

- 1) Redefinir el modelo de ventas para alcanzar cobertura, servicio y penetración de BI.
- 2) Desarrollar un proveedor confiable de grasos.
- 3) Mantener estable la estructura de costos a medida que se dé el crecimiento.
- 4) Fortalecer las relaciones con los clientes Key Account

Los objetivos propuestos se lograron, ya que el volumen de levadura este año fue un 3% más con relación al año anterior, sin embargo hay que anotar que en ese valor constan 20 toneladas de una venta puntual a Levapan debido a la contaminación que hubo en su planta, sin ese

volumen el crecimiento hubiera sido del 2% que está dentro de lo esperado.

En cuanto a BI crecimos un 26% con respecto al año anterior, estando así encaminados con nuestro plan a 3 años de bajar la dependencia de levadura.

En grasas cambiamos de proveedor e ingresamos con la línea Masaplus vendiendo 50 toneladas de este producto y de comestibles 240 toneladas.

El margen se incrementó en un 3% debido a mejoras en el costo, mientras que el porcentaje de gastos/ventas se mantuvo.

En cuanto al recurso humano nos mantuvimos con el mismo Head Count del año anterior.

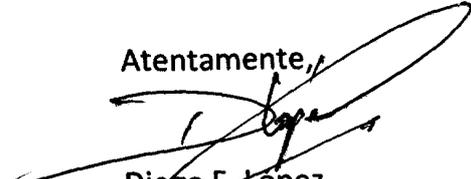
Generamos un excedente de liquidez que motivó que la caja se incremente a 900k en promedio/año esto es un crecimiento del 50% con respecto al año anterior.

Se consolidó el plan de reestructuración de ventas incrementando rutas y fortaleciendo a los distribuidores, incrementando también dos zonas en Santo Domingo y Quevedo.

Con lo anteriormente expuesto la Gerencia recomienda:

- 1) Continuar con las estrategias planteadas en cuanto a levadura de mantener la participación de mercado.
- 2) Seguir creciendo en BI hasta lograr la no dependencia de levadura.
- 3) En grasos mejorar las ventas con los cambios dados, así como también analizar el ingreso en un segmento Premium donde podamos competir.

Atentamente,


Diego E. López
GERENTE GENERAL

