

Quito, Diciembre 31 del 2008.

Señores  
**Accionistas Vitafarma Cia.Ltda.**  
Presente.-

Por medio del presente quiero poner en consideración el trabajo realizado por la gerencia en el año 2008 para el mejoramiento de los ingresos y la optimización de los recursos.

En el cuarto año de vida de la empresa se ha procedido a trabajar más en el campo de las ventas, para lo cual se ha buscado un socio estratégico para dichas ventas como es el Comisariato del Ejercito.

Las Ventas de este han sido de:

Ventas Nacionales USD 19.405,51

Como podran darse cuenta la empresa en este año ha trabajado ya en otras presentaciones del producto que comercializa, por lo que se pretenda que tenga una buena acogida en el publico, para lo cual el Marketing va hacer una herramienta muy importante para el despunte en este año.

Nuestros Costos de Operación son los siguientes:

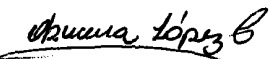
Costos de Materia Prima USD 8.398,56

Como podran darse cuenta la utilidad operacional es de USD 11.006,95 lo que quiere decir que nuestras ventas y costos van por buen camino, y nuestros gastos administrativos, ventas y financieros son de USD 10.144,75 lo cual nos dá una utilidad de USD 862,20.

Para terminar quiero dejar en claro que se ha venido trabajando en este año con un cliente potencial como es El Comisariato del Ejercito, y otros clientes adicionales.

Es todo lo que puedo decir en este año de labores, y como todos deseamos que el año que viene sea mejor para las aspiraciones de la empresa y todas las expectativas para el año 2009, se realicen.

Atentamente,

  
**Ing. Azucena Lopez**  
**GERENTE GENERAL**

RECEIVED  
01 DEC 2008  
COMISARIATO DEL EJERCITO