



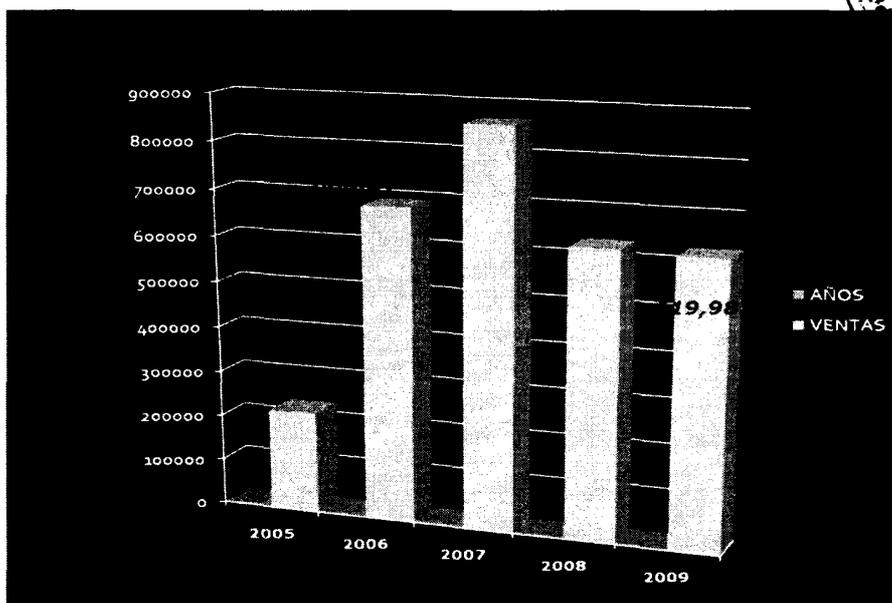
INFORME DE LA GERENCIA

A los señores accionistas de:
FONTAINE S.A.

SITUACION GENERAL DEL PAIS

El año 2009 eminente de restricciones a las importaciones, no alentó al mejoramiento del mercado productivo y el crecimiento presupuestado por mi representada. Las regulaciones de las tarifas arancelarias no favorecieron nuestros costos, algunas de nuestras líneas de empaques y discos no se pudieron explotar de acuerdo a lo presupuestado por las resoluciones de comercio exterior.

SITUACIÓN GENERAL DE FONTAINE S.A.



Fontaine Alimentos, continuó con un crecimiento sostenido, pero el margen en los productos debieron disminuir para mantenernos en el mercado.

Montana: Excelentes productos, de rápida aceptación, de eficientes resultados para nuestros clientes, pero tenemos como empresa una razón de preocupación y de mucho peso:

Vicam: Bajamos a un 9% de participación en ventas, el mismo que lo recuperaremos el próximo año, debido a que uno de nuestros clientes habituales, postergó su compra para inicios del próximo año. Tenemos resultados satisfactorios, pero trabajaremos para incrementar el número de clientes.

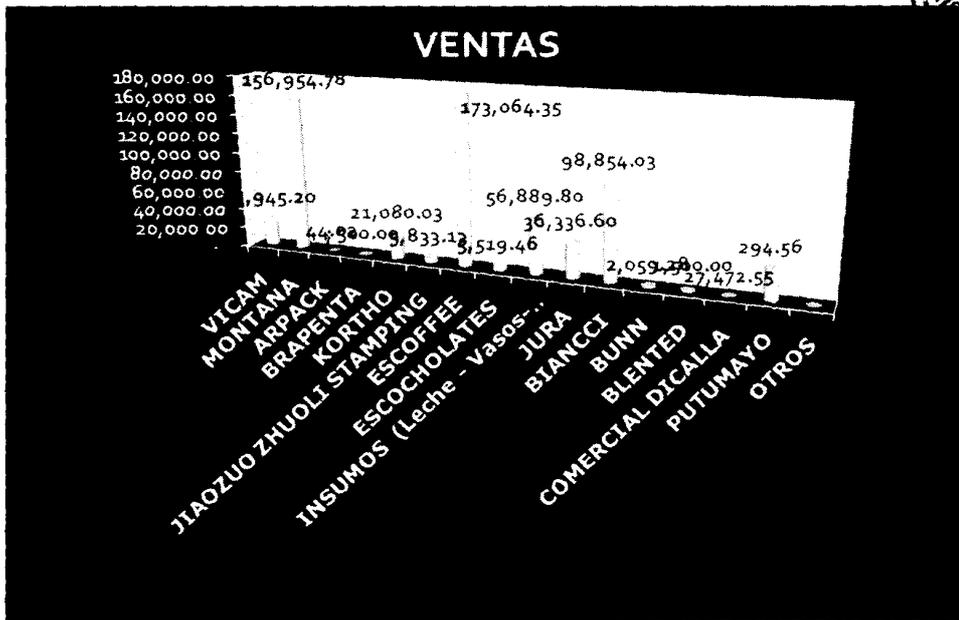
1. Cambio de ejecutivos en Miami, nos preocupa la falta de relación con los ejecutivos de esta línea; debemos comunicarnos semanalmente con Humberto Ruíz (Por mail a su mail de Hotmail), Jackie Zeballos y Roberto López.

AGM:

- Hubo importante levantamiento de esta línea, a través de la compra directa, con las que hemos cubierto todos nuestros costos.



PRESUPUESTOS DE VENTAS (CRECIMIENTO)



Crecimiento de una nueva línea de máquinas para café: Hicimos 4 importaciones desde Chile.

Costos e Inventarios: La baja rotación se marcó en un producto Bebida tonificante en el que se invirtió \$100 mil dólares y este valor nos complicó nuestro flujo de efectivo hasta ahora el 2009, y a pesar del refinanciamiento que nos otorgó nuestro proveedor Montana, tuvimos que incursionar en préstamos por \$100K.

Cuentas por cobrar: Continuamos con problemas con Delisoda y por una crisis general el crédito otorgado a nuestros clientes tuvo que aumentarse de 30 a 60 y 120 días.

Cuentas por Pagar: El préstamo por UDS\$ 25,000.00, a través el Banco de la Producción, fue cancelado. Recibimos una línea de \$20K del Banco Bolivariano y con la hipoteca inmobiliaria del mayor accionista un préstamo por \$80K.

CONCLUSION

Obejtivos comerciales:

Expansión en el mercado de Quito y Cuenca

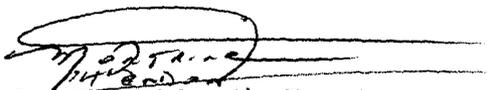
Introducir el mercado vending en Ecuador

Cumplimiento de Presupuesto de Ventas:

Ordenamiento administrativo:

No.	ACTIVIDADES A REALIZAR	PARTICIPANTES Y RESPONSABLE	FECHA O PERIODICIDAD
1	Continuar con el Desarrollo del sistema informático de control administrativo y financiero • Terminar implementación y perfeccionar el sistema XASS	Dirección Administrativa y Gerencia Contratar una volante	Enero y Febrero Año 2010 Y de forma permanente.
2	Garantizar la elaboración y ejecución de los presupuestos de todas las áreas para cada periodo	Dirección Administrativa y Gerencia	En cada periodo
3	Elaborar reglamento del personal y revisión de Sistema de Desarrollo de Compensación y Capacitación	Dirección Administrativa y Gerencia	Enero del 2010
4	Garantizar que los reportes y demás información generada en el sistema sea alimentada a tiempo, sin errores y remitidas a los departamentos de Gerencia y comerciales	Dirección Administrativa - Personal Adm y contratación de nueva colaborador	Revisión de los informes permanentemente




 Ing. Miguel Rendón Fontaine
GERENTE GENERAL