



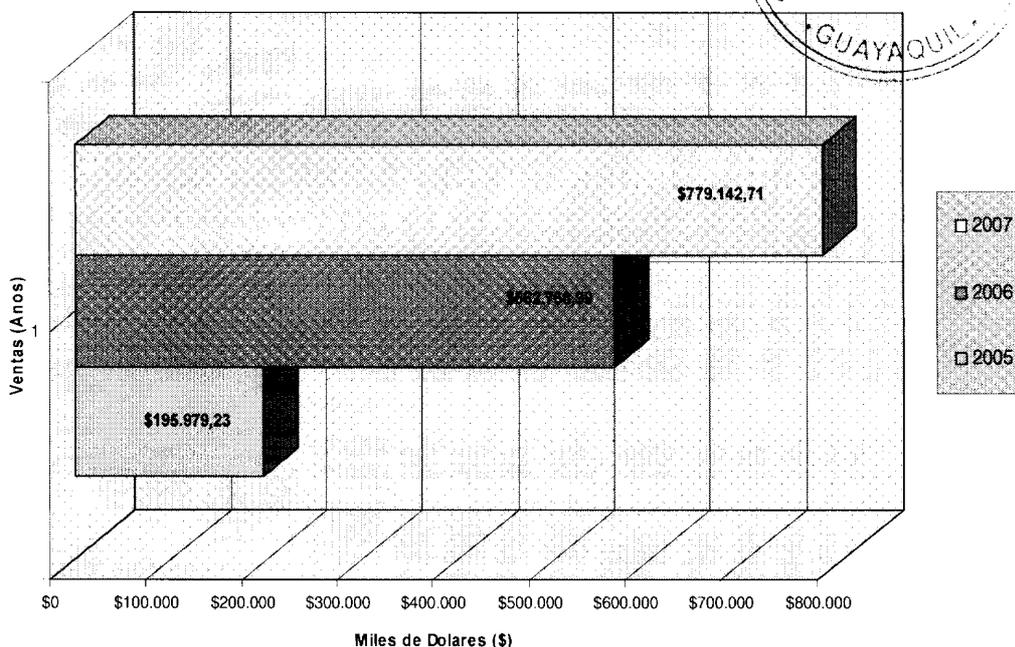
INFORME DE LA GERENCIA

A los señores accionistas de:
FONTAINE S.A.

SITUACION GENERAL DEL PAIS

El año 2007 eminente político y de revisiones económicas, no alentó al mejoramiento del mercado productivo y el crecimiento presupuestado por mi representada del 45% no se logró principalmente porque las empresas alimenticias no están invirtiendo en investigación y desarrollo de nuevos productos. Las regulaciones de las tarifas arancelarias no favorecieron nuestros costos, bajando en un 1% el margen, aún cuando se logro un aumento en las ventas del 20% correspondiendo a una utilidad bruta de \$251 mil dólares, los gastos incurridos en personal y de operación no permitieron que la empresa mantenga su rentabilidad.

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.

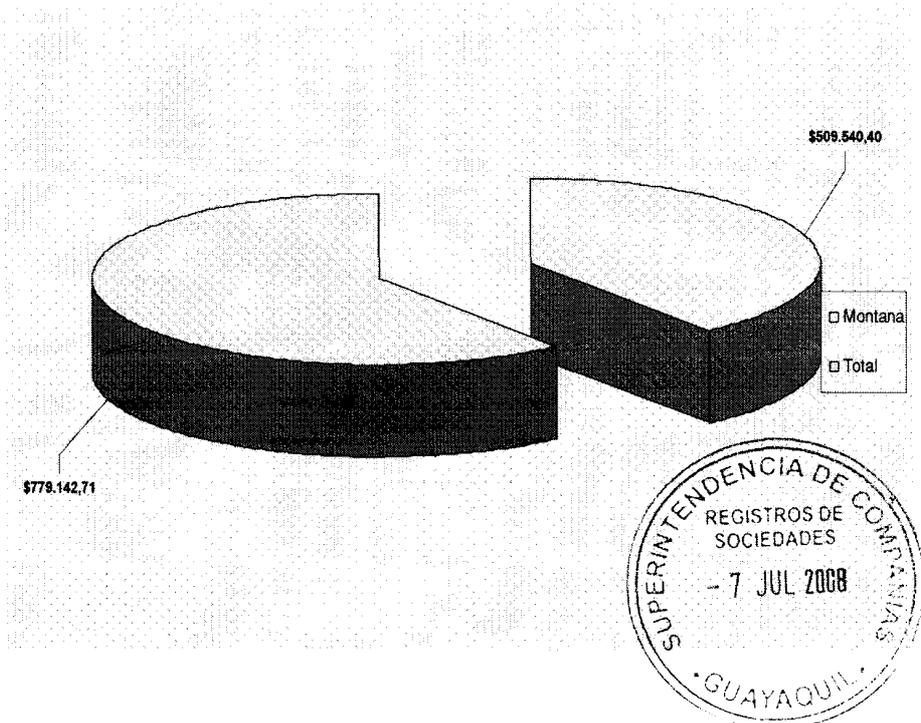
Montana: Excelentes productos, de rápida aceptación, de eficientes resultas para nuestros clientes, pero tenemos como empresa una razón de preocupación y de mucho peso:

1. Seguimos dependiendo en un cliente en un alto porcentaje; debemos trabajar duro para revertir esto pronto.

2. Se mantuvieron los clientes existentes en el 2006, en la línea Montana:

2007

Ecurefsa
Indulac
Lab GM
La Palma
Inave
Solidenca
Gelati
Tiosa
Heladosa



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:

- Continuamos con la preocupación con los resultados por las siguientes razones:

1. Hemos vendido a un solo cliente una línea que podríamos vender a muchos más; es sumamente rentable y tiene un gran potencial.

- No obstante perdimos la promoción de Bratts con Unilever, estamos pendientes de estos negocios para no perder este tipo de ventas que son importantes para nosotros

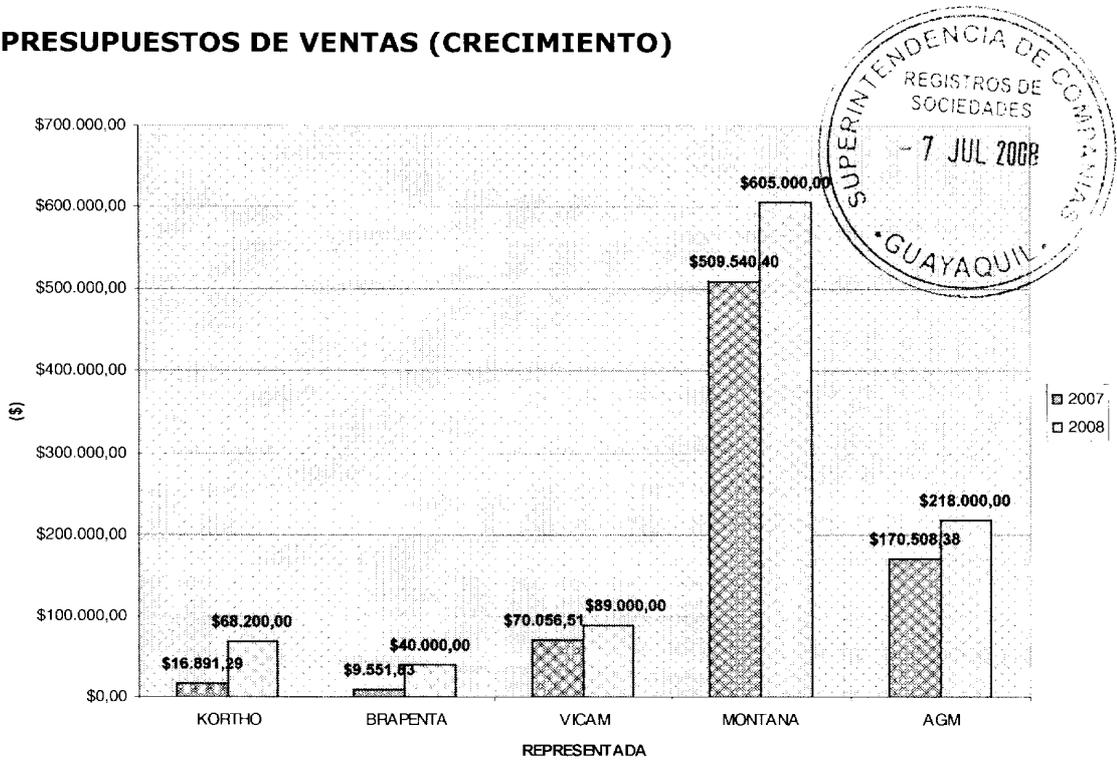
Sin embargo facturamos \$152 mil dólares, pero la línea tiene un alto potencial que no lo estamos cubriendo.

Otros: (Mocon, Edelpa, Arpack)

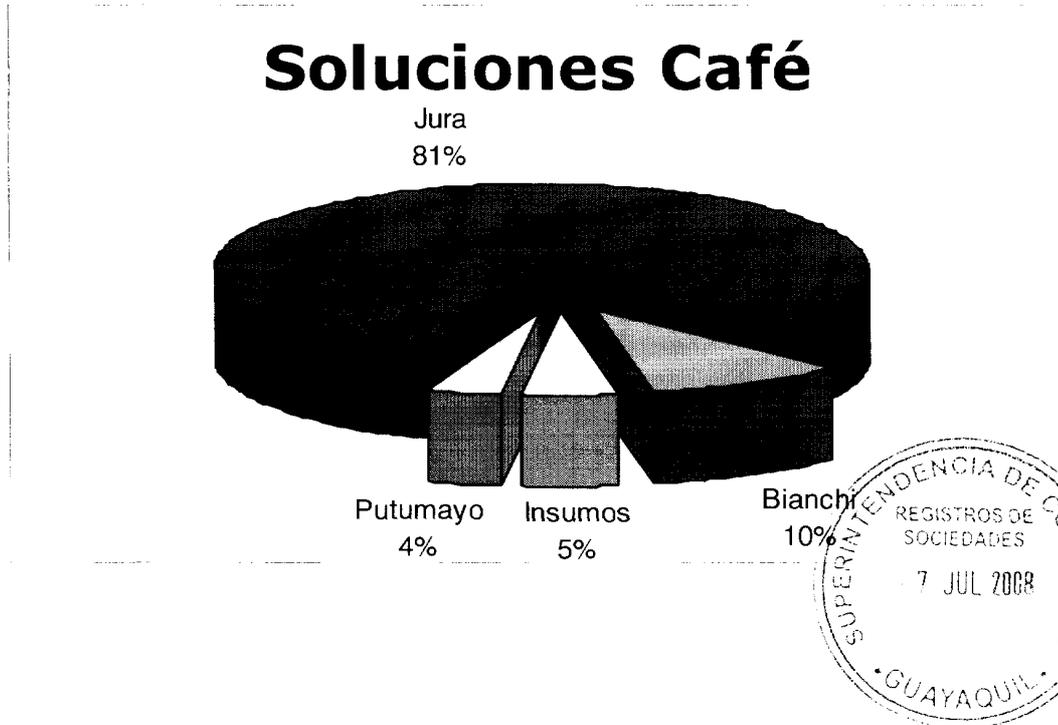
- Debemos retomar el tema en ventas en estas líneas:

- Tenemos varias comisiones y varios proyectos con Edelpa como Farmayala, Valdez y otros clientes que nos deberían sumar para llegar a esta meta.
- Tenemos un inventario de Arpack que llegó de empaques genéricos que también vendiéndolo sumamos a la meta.

PRESUPUESTOS DE VENTAS (CRECIMIENTO)



Crecimiento de una nueva línea de máquinas para café: Hicimos 4 importaciones desde Chile. Y nuestros negocios de Soluciones Café, quedaron como se muestra a continuación:



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, por lo que el próximo año si incurriremos en fuentes de financiamiento externos. Nuestro cliente no tuvo la aceptación de su producto final y al contar con un compromiso formal de compra quedamos stockeados.

Cuentas por cobrar: En enero se recuperó las cuentas vencidas de nuestro mayor cliente Ecurepsa actualmente DeliSoda, con quienes se acordó factoriar 28 mil dólares.

Cuentas por Pagar: El préstamo por UDS\$ 25,000.00, a través el Banco de la Producción, pagando una cuota de US2,186.69, fue cancelado en su totalidad en septiembre, con flujos propios de la empresa, por lo tanto no se incurrió en refinanciamientos ni nuevas operaciones.

*Uso del Préstamo 14-9-06 de \$ 24.736,20

Cancelación Compra de Montana
TOTAL

El Leasing con el que se adquirió un vehículo Terracan Hyundai, el año 2006 con el Produbanco, mantiene un saldo de \$9,740.00

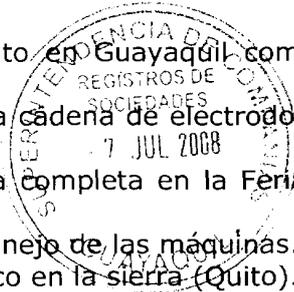
Leasing	Vehículo	Dividendo	888,22
---------	----------	-----------	--------

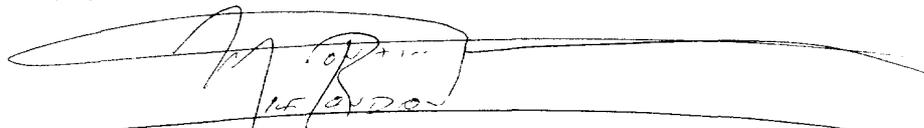
CONCLUSION

La empresa ha logrado un crecimiento del 20% en ingresos brutos o ventas, con la incursión de nuevas líneas, que fue el objetivo del año pasado y comunicado en este informe. Proveedores de Vending y Codificadores.

Algunos de Los desarrollos a realizarse durante el 2007 son:

- Enfoque a empresas grandes para vender productos de alto consumo.
 - Visitas periódicas, nuevas oportunidades Quito, y Sierra Centro Norte.
Grupo Superior
Grupo La Moderna
Confiteca
Sumesa
Pronaca
Toni
 - Desarrollo de:
 - Estudio de mercado en productos con mayor rentabilidad: Taurina.
 - Enfoque a las líneas que presentan más oportunidades de ganancia: Montana, AGM, Kortho, Bianchi
-
- Expansión del mercado actual, tanto en Guayaquil como en Quito y Cuenca.
 - Introducir las maquinas Jura en una cadena de electrodomésticos para el hogar Almacenes Boyacá.
 - Presentación estratégica de la línea completa en la Feria Gourmet de Guayaquil.
 - Búsqueda de operadores para el manejo de las máquinas.
 - Haber encontrado distribuidor técnico en la sierra (Quito).
 - Lograr la distribución estratégica de Putumayo en Duty free y Librimundi.




Ing. Miguel Rendón Fontaine
GERENTE GENERAL