

INFORME DE GERENCIA

28 de Abril 2007

Señores Accionistas:

En cumplimiento de lo estipulado en los Estatutos de la compañía Mundisabor S. A., cúmpleme presentar a ustedes, el informe de labores desarrolladas durante el año 2007.

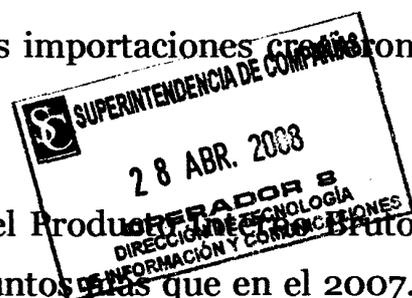
Para empezar con el análisis de los resultados, analicemos en el entorno económico en que se desarrolló Mundisabor S.A. en el año 2007.

ENTORNO ECONÓMICO

La inflación del año 2007 cerró en 3.32%. Los meses que incidieron mayormente en el aumento de la inflación fueron Mayo, Junio, Julio y Diciembre. Los productos que tuvieron un mayor incremento en sus precios han sido leche y sus derivados, así como arroz, harinas y cárnicos, los cuales influyen directamente en la actividad de comida. Para el 2008 se espera una inflación del 3.93 %.

La Balanza Comercial para el 2007 alcanzó un superávit comercial de 1269 millones de dólares, pero presenta una disminución del superávit en 180 millones con respecto al año 2006. Este deterioro de la Balanza Comercial se debe a que las importaciones crecieron más rápido que las exportaciones.

El Banco Central del Ecuador prevé que el Producto Interno Bruto del año 2008 crecerá 4.2 %, eso es 1.6 puntos porcentuales más que en el 2007. Este crecimiento se sustentará a la producción y exportación



petrolera, así como en la recuperación de la inversión privada y pública.

El pobre crecimiento del PIB en el año 2.007 del 2.6 %, se atribuye a la falta de eficiencia en la inversión estatal y en un deteriorado clima de inversión para las empresas.

ANALISIS DE LOS RESULTADOS DE MUNDISABOR S.A.

A continuación presentamos el Estado de Pérdidas y Ganancias del período marzo – diciembre 2006:

MUNDISABOR S.A.

Estado de Resultados

Por el Periodo Terminado al 31 de Diciembre del 2007

Ventas	242954.29
Costo de Ventas	74980.25
Gastos Administrativos y Ventas	167841.14
Utilidad Antes de Impuesto a la Renta	132.90
Participación Trabajadores	19.94
Utilidad Neta	112.96

VENTAS

La facturación del primer semestre del año 2007 tuvo un promedio de USD 21.000 por mes, sin embargo a partir del mes de Agosto la facturación disminuyo en un 15 % y no se recupero hasta el final del año, llegando inclusive a facturar el mes de octubre USD 16000, el valor más bajo desde la apertura del negocio.

COSTOS Y GASTOS

Los costos han incrementado paulatinamente debido principalmente al aumento en el valor de la materia prima, por lo que se ha debido incrementar el precio de ciertos productos en nuestra carta, pero la subida ha resultado insignificante con respecto al alza de los precios.

Los costos han sido controlados debido a sistemas de porcionamiento por raciones, lo que nos ha permitido disminuir notablemente la perdida y desperdicio en inventario.

En lo que se refiere a los gastos estos se han reducido en la medida de lo posible y se ha intentando optimizar los recursos y el personal existente.

INVERSIÓN

En el año 2007 la inversión realizada fue mínima, exclusivamente en equipos y menaje necesarios para el correcto funcionamiento del negocio, así como también en gastos de publicidad en la medida de lo posible.

PROYECCIONES PARA EL SIGUIENTE AÑO

El año 2008 presenta un panorama de gran inestabilidad, puesto que hasta el momento las ventas no se han recuperado en su totalidad y en lo que se refiere al primer trimestre del 2008 comparado con el año 2007 nuestras ventas han disminuido en un 19%, teniendo el inconveniente actual que los insumos siguen a la alza, y es imposible para nuestra empresa realizar un incremento en los precios puesto que esto afectaría negativamente en las ventas.

Nuestra estrategia para el año 2008 es mantener los costos y gastos controlados apegándonos estrictamente a lo presupuestado para este año.

Nuestra estrategia va a ser abrir algunos puntos de venta pequeños y proyectar un crecimiento en el mercado de restaurantes a través de la creación de un producto nuevo que esta basado en el conocimiento obtenido en la línea de comida mexicana, pero dirigido a otro extracto social, con precios más económicos: en el cual nuestro margen no sea tan alto pero podemos alcanzar un volumen mayor de ventas.

Agradezco la confianza depositada por ustedes durante el desarrollo de mi gestión.

Atentamente,



Erik Valdivieso

Gerente General
