

INFORME DE GERENCIA VALPADANA S.A.

Quito 10 de Abril de 2007

A los señores Accionistas :

Dando cumplimiento con los estatutos de la empresa, a continuación el resumen de las principales actividades desarrolladas durante el año 2006 .

PRODUCCION

Durante el año, llegamos a procesar alrededor de 273.947 litros de leche a un promedio de US\$ 0,276, repartido en un 50% en productos para Supermaxi, 27% en queso para Papizzec, 7% Gourmetfoods, 6% Pizzería AlForno y 10% en otros clientes.

LINEA DE PRODUCTOS

Se ha mantenido la misma línea de productos cuya gama inicia con el producto Mozzarella Fior di Latte (producto que se empaqueta con su agua de gobierno), luego la Mozzarella di Tavola (de mesa) luego el Pizza Cheese (utilizado en la elaboración de pizzas) y finalmente los semi maduros como el queso Provolone, Fontina y Canestrato.

Se ha distinguido durante el 2006, la calidad y buena aceptación de la Ricotta, la cual tiene muy buena salida en la cadena Supermaxi.

Hemos colocado en el mercado el producto Mascarpone, queso que no ha sido fácil dar a conocer, pero que sigue con presencia aunque con poca aceptación.

INVERSIONES

Se realizaron importantes inversiones de parte del socio Roberto Cava, para completar la infraestructura de la fábrica, asunto que fue de alta prioridad, para calificar con los requisitos de las buenas prácticas de manufactura exigidas por las franquicias extranjeras en el tratamiento y preparación de los productos lácteos.

Todavía al cierre del año, no se encuentra terminada la implementación, por lo que se espera durante el primer trimestre concluir.

VENTAS

El objetivo propuesto para este año, fue de conseguir nuevos canales de distribución y efectivamente en el mes de septiembre, decidimos formar un departamento de ventas, para lo cual se contrató a una persona para ejercer el cargo de Gerente de Marketing.

Al mismo tiempo se seleccionó una persona más, que forme parte del equipo ejecutivo y se emprendió la ejecución de un plan, donde tuvo resultados positivos de ingresar a la cadena Importadora El Rosado (Mi Comisariato) y a otro mercado Mega Santamaría.

RC

Seguimos brindando el servicio de puerta a puerta con ciertos clientes como son Restaurantes Italianos, Hoteles, Delicatesen, Pizzerías y realizamos un contacto positivo en el mercado de los negocios de pizza, como es la introducción a la calificación como proveedores de la franquicia Dominós Pizza.

Vale recalcar que la aprobación de parte de ellos será luego de las visitas y exámenes de auditoria que están previstas para finales del mes de marzo de 2007.

También informo que accedimos a perder la distribución para la Franquicia Papizzec Ltda., por falta de negociación en el precio que frente a otros proveedores no estuvimos en condiciones de aceptar.

Nos abrimos positivamente a un plan de mercadeo propuesto por el equipo de Marketing, el cual consistió en participar al público de los Centros Comerciales donde están presentes los Supermercados de la cadena Supermaxi, con Degustaciones de queso con un alto costo que fue financiado por el Socio Roberto Cava, pero que no surtió efecto y más bien causó una pérdida de dinero, la misma que se ve reflejada en las cuentas del Balance General y que no han sido posible amortizarlas por encontrarse la empresa ya en la etapa de producción y ventas.

Participamos en algunos eventos importantes con degustaciones dirigidas a potenciales consumidores de nuestros productos, y continuamos con publicidad tipo entrega de volantes publicitarios.

Cerramos el año 2006 con ventas que llegaron a US\$ 474.275 netas y que superaron en un 85% más que el año 2005. Pero con un alto costo, producto de los gastos tanto de impulsacion, pago de nómina, costo de producto para degustaciones, pago de mercaderistas, viajes, honorarios, muestras y además devoluciones de productos en las cadenas de distribución Supermaxi, Mi Comisariato y Santa María.

Sobre este particular debo informar, que la Junta General de Accionistas, celebrada el día 28 de febrero del 2007, una vez revisado el borrador del balance general, decidió que todos los gastos diferidos del año 2005, no se amorticen en este año, sino a partir del 2007, igualmente se deja sin contabilizar el valor de la amortización de los gastos de constitución y se autoriza al contador de la empresa, reversar la sumatoria total del pago de sueldos del año 2006 de la gerente financiera, contra la cuenta por pagar del socio principal. Con estos registros autorizados, la pérdida del ejercicio asciende a US\$ 67.987,29, que será absorbida por la cuenta Aporte Futura Capitalización.

En el transcurso del año 2007 se realizará un aumento de capital, utilizando los aportes de futura capitalización que constan en el patrimonio de la misma.

CAPITAL HUMANO

En la fábrica, sigue al frente el técnico italiano, señor Mauricio Rossi, se mantiene la gerente financiera, se designó un contador externo que ha sido remunerado con una porción del rubro económico que recibe la gerente financiera y se contrato igualmente una ingeniera de alimentos externa.

Continuamos con un Subjefe de fábrica, un encargado de compras y logística y 6 trabajadores en la fabricación y empaque de los productos. Todos han tenido un gran

desempeño y vayan para ellos mis felicitaciones. Informo que nos encontramos al día en el pago de sueldos, beneficios sociales, honorarios y aportaciones al Seguro Social. Todos se hallan registrados en la nómina, están afiliados al Seguro Social.

ETAPA A SEGUIR

Esperamos durante el año 2007, incrementar los volúmenes de ventas, y reducir al máximo los costos innecesarios.

Deseo lo mejor para el próximo año, así como también hago la entrega de los estados financieros terminados al 31 de diciembre del 2006, recomendando leer las notas adjuntas del balance para una mejor comprensión e interpretación del mismo.

Estoy presto a resolver cualquier consulta que sea necesaria de parte de ustedes.

Atentamente,



Roberto Cava
Gerente General