

# INFORME DE GERENCIA

## VALPAADANA S.A.

Quito 29 de Abril del 2008

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 2.056.425 de litros de leche a un promedio de US \$ 0.3115 repartidos principalmente entre los clientes Aliservis, Alimony, Supermercados La Favorita, representando estos alrededor del 80 % de las ventas mientras que el 20 % restante está en el resto de nuestros clientes.

### LINEA DE PRODUCTOS:

Se ha mantenido la misma línea de productos cuya gama inicia con el producto Mozzarella Pizza Cheese, Mozzarella Tavola, Mozzarella Fior Di latte, Mascarpone, Ricotta que son quesos frescos y semi maduros y los quesos maduros como el provolone, fontina y canestrato.

Se ha distinguido durante el año 2007, la calidad y buena aceptación de la mayoría de productos por ser diferentes al común denominador del mercado, especialmente en su textura y sabor al paladar.



### INVERSIONES:

Se ha realizado inversiones importantes por parte de la empresa para la complementar la infraestructura necesaria dentro de la fábrica, asunto que fue indispensable en el proceso de obtención del certificado de las buenas prácticas de manufactura. Además se

4

incremento el stock de productos maduros en proceso debido a las proyecciones de crecimiento en las ventas futuras.

#### VENTAS:

Para el año 2007 se logró conseguir clientes de suma importancia en ventas de volumen, llegando ha ser de los principales clientes en el producto Mozzarella Pizza Cheese el mismo que fue introducido en el mes de mayo de este año. Este producto se ha convertido en el de mayor importancia dentro de las ventas de la empresa. Hay que recalcar que este producto por el hecho de ser institucional es de grandes volúmenes pero de muy bajos márgenes. Para el desarrollo y venta de este producto se tuvieron que hacer inversiones y adecuaciones a la fábrica para el normal desarrollo de este producto. Además el número de personal se incremento por los requerimientos de mano de obra.

El precio de la leche fluctuó desde inicios del año con un precio promedio de US \$ 0,25 y terminando el año con un precio promedio de US \$ 0,34 es decir un 56 % de incremento en el costo de la materia prima representando esta cerca del 80 % de nuestros costos.

En el año 2007 se definió que era indispensable el generar imagen y publicitar la marca Valpadana, por lo que se invirtió en campañas publicitarias como vallas, revistas, degustaciones y eventos en los que generaran recordación e incentivaran a la compra de nuestros productos.

Debido a la poca elasticidad del precio de nuestros productos no se hicieron incrementos en el precio de venta, provocando que en el último tercio del año no se puedan recuperar ni siquiera los costos de operación generando pérdidas.

Por la magnitud del proceso que se lleva a cabo en la fábrica y la complejidad de la operación se modificó la estructura organizacional de la misma.

Las ventas netas del año 2007 representaron un total de US \$ 965.452 versus los US \$ 474.275 del año 2006 incrementándose en un 103,5 % respecto al año anterior.



Sobre este particular debo informar, que la Junta General de Accionistas una vez revisada el borrador del balance general y Estado de Resultados ha decidido en concordancia con el resultado del año 2006 empezar a amortizar los gastos diferidos tanto de publicidad como generales en tres años. Con estos registros la pérdida del año 2007 asciende a un valor de US \$ 86.144,92 que serán absorbidos por la cuenta de Aporte de Futura Capitalización.

En el transcurso del año 2008 se realizará un aumento de capital, utilizando los aportes de Futura Capitalización que constan en el patrimonio de la misma.

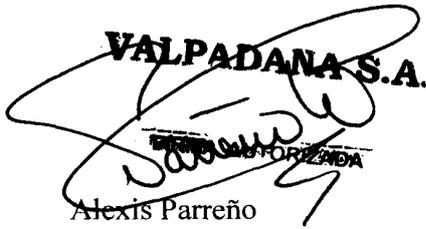
#### CAPITAL HUMANO:

Frente a la dirección técnica se encuentra el Señor Mauricio Rossi, se eliminó la Gerencia Financiera la misma que fue absorbida por la Gerencia General dirigida por el Ing. Alexis Parreño, luego la parte operativa se incrementó de 6 a 12 personas. En la parte comercial se contrató una persona especial para tales funciones y el resto de personal se ha mantenido en sus funciones normales.

Se espera que para el año 2008 se concreten negocios internacionales en los que la proyección financiera de la empresa pueda mejorar, además por razones coyunturales y políticas el precio de leche se estabilice y lo mismo el precio de mercado de nuestros productos.

Por medio de la presente quiero desear y a la vez a comprometerme para hacer que este año venidero sea positivo en todo sentido.

Atentamente:

  
Alexis Parreño  
Gerente General