

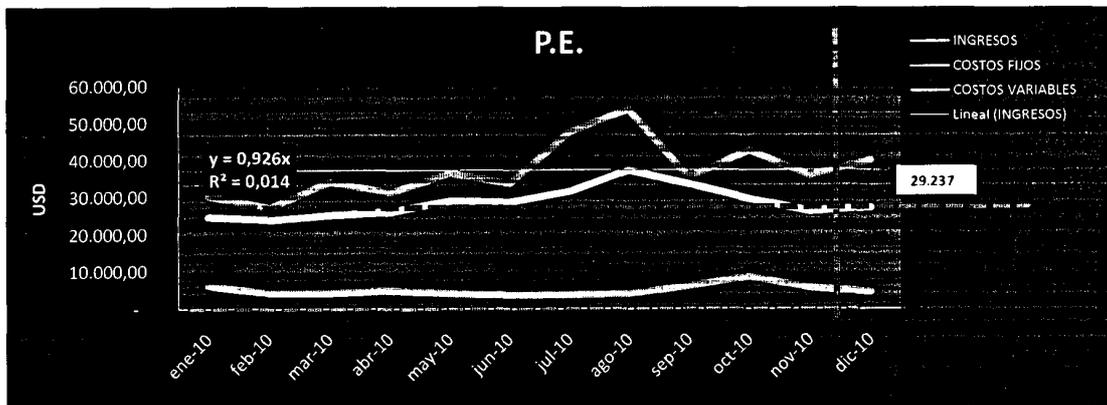
INFORME DE GERENTE

A los señores accionistas:

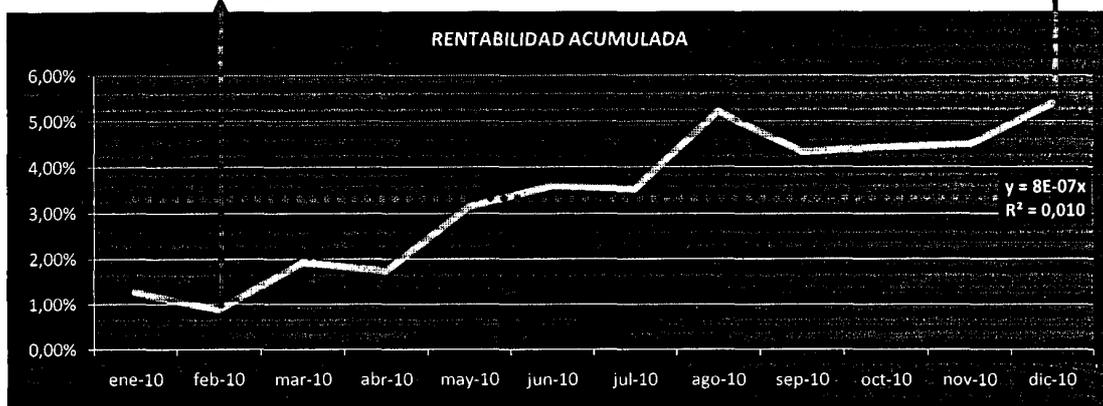
Análisis de cuentas:

Cuentas de Resultados:

La compañía durante el 2010, supera con facilidad el punto de equilibrio en todos los meses, generando un mejoramiento constante en la rentabilidad. Se factura \$ 448.569, con un promedio mensual de \$ 37.380; es decir, \$8.143 más que lo establecido para alcanzar el punto de equilibrio, determinado en \$ 29.237. Los costos fijos se mantienen constantes en el 91% de los meses, ya que se produce un ligero incremento en Octubre por temas de mantenimiento y los variables de igual forma marcan una tendencia directamente proporcional al comportamiento de los ingresos, permitiendo generar los resultados expuestos.

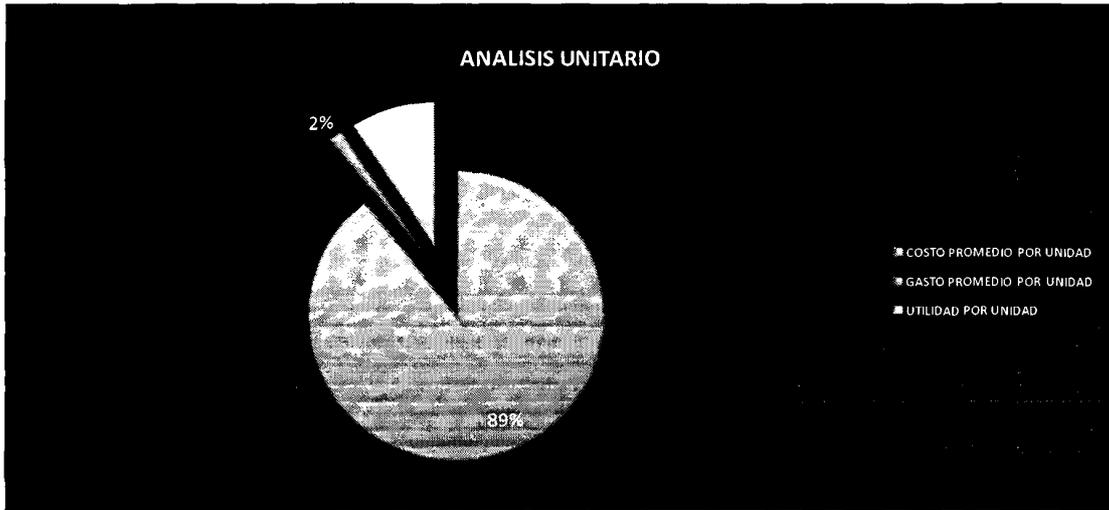


El punto de intersección de la rentabilidad se marca en el 3,10%, siendo el pico más alto 5,38% en Diciembre y 0,88% en Febrero.

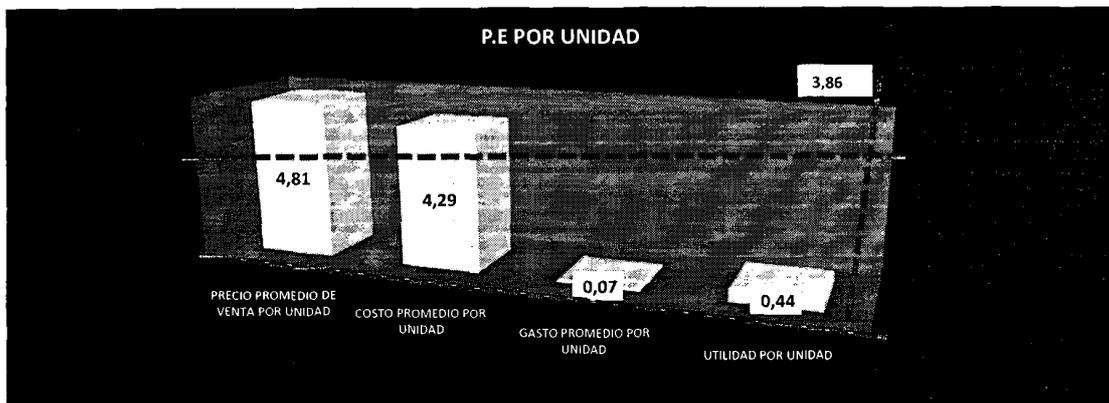


INFORME DE GERENTE

La compañía reporta una facturación equivalente a 92.772 unidades con un precio promedio de \$ 4,81; de los cuales, \$4,29 se destina para el costo de producción, \$0,07 para los gastos administrativos y de ventas y \$0,44 para la utilidad bruta sobre ventas. Porcentualmente, conforme lo determinan las graficas, el 89% del precio por unidad se destina al costo, el 2% al gasto y el 9% para distribución de utilidades e impuestos.



El punto de equilibrio por unidad, se genera en \$3,86 y el precio promedio de venta alcanza los \$4,81.



INFORME DE GERENTE

Cuentas de Balance:

La compañía, refleja índices financieros muy saludables con un Rendimiento sobre sus activos (ROA) de 12% muy superior al costo de oportunidad, un rendimiento sobre su patrimonio (ROE) del 30% y sobre las ventas (ROS) del 5%. Aun mantiene bajo su nivel de liquidez, específicamente por el alto endeudamiento que tiene con Floralp (\$0,77) Ya que este endeudamiento esta registrado en el corto plazo y como pago a proveedores. Su capital de trabajo es negativo, específicamente por anticipos que Floralp realiza a la Compañía como apoyo de la operación (-26.337) Y un endeudamiento del 60,5%.

NONOLACTEOS CIA. LTADA Estados Financieros al 31/12/2010

ACTIVO	dic-10
ACTIVO CORRIENTE	
Caja	200,00
Bancos	14.135,59
Cuentas por Cobrar	58.348,22
Provisión de Cuentas Incobrables	0,00
Otras Cuentas por Cobrar	200,00
Crédito Tributario	4.543,96
Inventarios	8.764,61
Inventarios de Repuestos y herramientas	3.995,00
Productos en Proceso	0,00
Otras Cuentas por Cobrar	0,00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	90.187,38
ACTIVO FIJO	
Activos Depreciables	109.989,04
Activos No Depreciables	0,00
Depreciaciones	(14.112,44)
Construcciones en Curso	6.499,57
TOTAL ACTIVO FIJO	102.376,17
OTROS ACTIVOS	
Activos Diferidos	
TOTAL OTROS ACTIVOS	0,00
TOTAL ACTIVO	192.563,55

INFORME DE GERENTE

PASIVO

PASIVO CORRIENTE

Proveedores	93.376,16
Obligaciones Financieras Corto Plazo	0,00
Impuestos por Pagar	8.239,21
Obligaciones Patronales	7.193,80
Otras Cuentas por Pagar	7.715,31
TOTAL PASIVO CORRIENTE	116.524,48

PASIVO LARGO PLAZO

Obligaciones Financieras Largo Plazo	
Provisiones de Largo Plazo	
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	0,00
TOTAL PASIVO	116.524,48

PATRIMONIO

Capital	400,00
Reservas	57.866,61
Resultado Ejercicio Anterior	(5.135,15)
Utilidad del Ejercicio	22.907,61
TOTAL PATRIMONIO	76.039,07
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	192.563,55

ESTADO DE RESULTADOS

dic-10

Ventas Netas	448.569,86
Costo de Ventas	405.101,45
Utilidad Bruta en Ventas	43.468,41
Gastos de Administración y Ventas	6.613,06
Utilidad (Pérdida) Operacional	36.855,35
Ingresos no Operacionales	
Ingresos por servicios	
Ingresos financieros	
Ingresos por rendimiento en acciones	
Ingresos varios	
Egresos no Operacionales	324,10
Gastos financieros	324,10
Egresos varios	
Utilidad Antes de Part. E Impuestos	36.531,25
Participación Trabajadores	5.637,37
Impuesto a la renta	7.986,27
UTILIDAD NETA	22.907,61

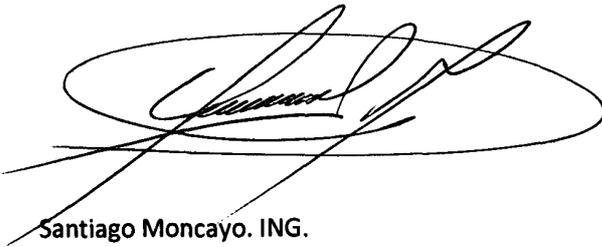


INFORME DE GERENTE

Informe ADMINISTRATIVO.- Somos una empresa joven con grandes proyectos por delante. Para el año 2011 pretendemos lanzar al mercado oficialmente la marca NONOLACTEOS, estar en puntos de venta masivos y autoservicios, ejecutar campañas más agresivas de marketing y solidificar una estructura basada en un Sistema de Gestión claramente definido por una Cadena de Valor. Mejorar la información contable y administrativa; así como, una producción más inocua. Queremos fortalecer el sistema de recolección de leche, impulsar mayor productividad en nuestros productores lecheros y adecuar con mayor infraestructura la planta.

Agradezco a todos los colaboradores que han hecho posible obtener los resultados antes expuesto y a Ustedes accionistas por su apoyo constante.

Atentamente,



Santiago Moncayo. ING.

