

Puebo, marzo 20 del 2.007

Señores Accionistas  
**ALEPROCA Alimentos Especiales Procesados C.A.**  
Presente

Estimados Señores Accionistas:

Pongo en consideración de ustedes, el Informe de Actividades de la Compañía correspondiente al año 2006.

Este informe se estructura bajo los siguientes puntos:

1. Situación General
2. Producción
3. Ventas
4. Resultado
5. Composición Societaria
6. Perspectivas año 2.007

## **DESARROLLO**

### **1. SITUACION GENERAL**

El mercado cada vez continúa haciéndose mas competitivo en nuestra rama comercial, la fácil barrera de entrada a los supermercados especialmente Supermaxi quien ha tenido apertura para muchas nuevas compañías, estableciendo en productos que son nuestro nicho como lechugas con marca el tener hasta 12 marcas diferentes, nos han hecho redireccionar nuestra posición frente al mercado, mediante el desarrollo de nuevos productos con valor agregado, y proyectando el fortalecer la marca, que será nuestro diferenciador en los próximos años.

El crecimiento de producción de Aleproca con respecto al 2.005 fue del 20% y en un 27% en el nivel de ventas, lo que dice del trabajo que se ha realizado no solo en el incremental de la producción sino de ser mas eficientes en cuanto a la ubicación de los productos en mejores mercados con mayores precios de venta.

El 2006 también fue un año de retos, en donde se atacaron en 4 frentes de manera principal: 1) El desarrollo de productos valor agregado ( planta de alimentos ) , 2) Convenio con producción de integrados, 3) Desarrollo del mercado de Guayaquil con oficina regional propia, y 4) Proyecto de producción de cebolla dulce de exportación.

### **2. PRODUCCIÓN**

La producción tuvo un incremento sostenido en el nivel del 20% llegando a producir un total de 2.866 toneladas de producto, sin llegar a tener los niveles de productividad deseados y planteados por cultivo. Varios problemas climáticos y de control de plagas no nos permitieron el tener un abastecimiento regular que logre el cumplimiento normal de los compromisos con clientes.

Es por esto, que como parte del plan estratégico de Aleproca se ha iniciado el desarrollo del Plan de manejo de Integrados esperando que este rubro sea el 17% del total de la producción de la compañía en el 2.007 contra el 8% que represento en el 2.006.

Detalle resultados de producción del 2006.

### EVOLUCION PRODUCCION

En Toneladas

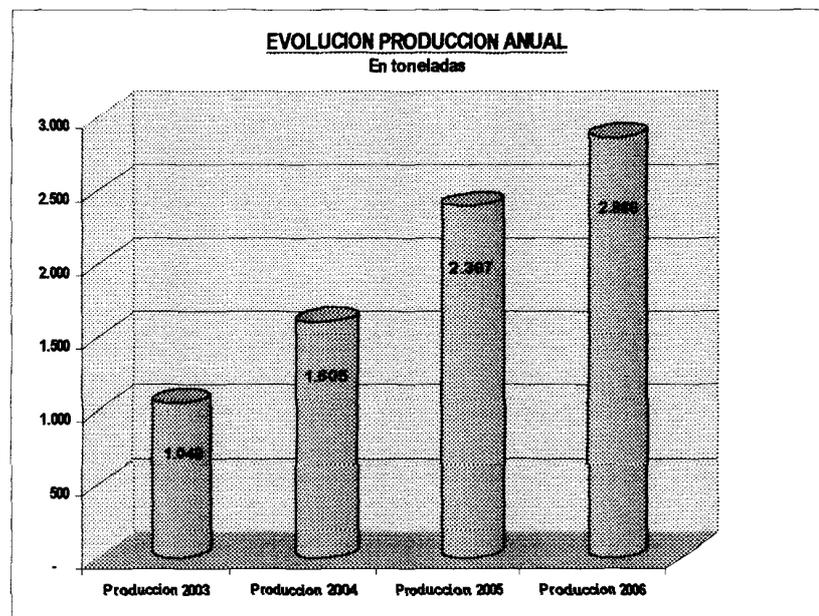
Producto	Produccion 2003	Produccion 2004	Produccion 2005	Produccion 2006
Tomates	117,3	325,1	360,3	231,6
Lechugas	673,8	930,5	1.519,2	1.918,4
Pimientos	22,4	33,4	65,5	90,4
Albahaca	0,0	13,9	15,2	17,2
Maiz dulce	16,1	7,4	8,4	24,3
Vainita	2,4	18,4	17,3	13,5
Col	117,2	135,2	227,5	276,1
Zanahoria	7,1	23,5	60,3	78,2
Espinaca	30,3	26,2	30,8	36,8
Rabano	10,5	34,7	36,5	44,9
Succhini	2,5	6,2	10,1	13,9
Remolacha	0,0	0,0	5,2	5,2
Apio	0,0	0,0	10,7	9,2
Otros productos	0,7	10,6	1,5	18,5
Frutas	48,1	39,9	14,1	19,0
Ensaladas	0,0	0,0	0,0	14,7
Cebolla	0,0	0,0	0,0	54,4
Melones	0,0	0,0	6,3	0,0
Sandias	0,0	0,0	7,7	0,0
<b>Total</b>	<b>1.048</b>	<b>1.605</b>	<b>2.397</b>	<b>2.866</b>

Porcentaje crecimiento

53%

49%

20%



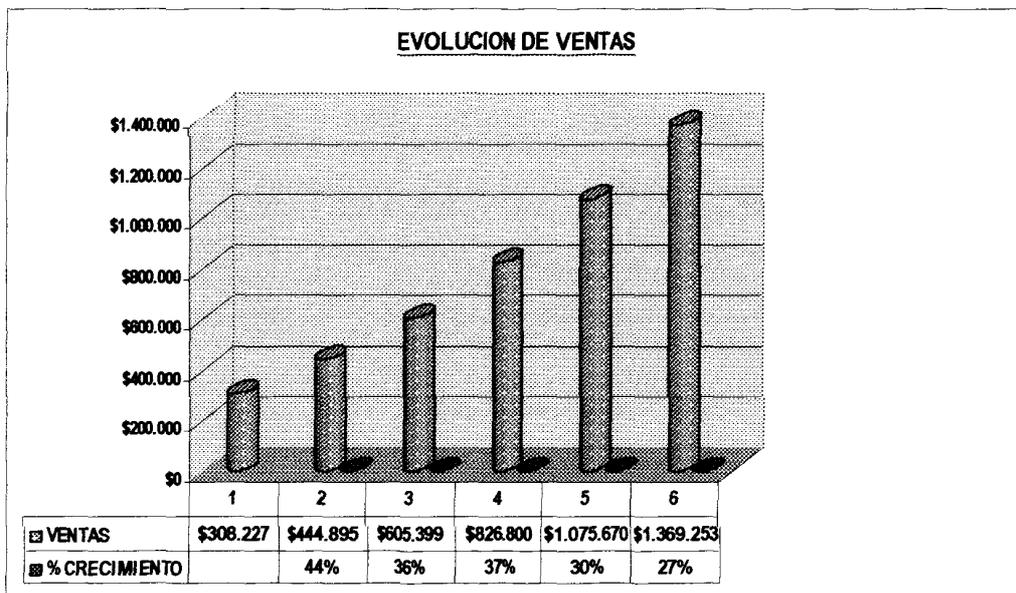
### 3. VENTAS

Las ventas tuvieron un crecimiento del 27% con respecto al año 2.005, pero fue mucho mayor en términos absolutos, siendo aun la venta de lechugas y tomate el fuerte de la compañía. No obstante la venta de ensaladas, proyecto con el que se inicio en Julio represento ya un 5,8% de la venta total anual.

#### VENTAS MENSUALES 2006

En Dolares

Producto	Venta 2006	% Ventas
Enero	103.922	8%
Febrero	93.086	7%
Marzo	110.759	8%
Abril	72.503	5%
Mayo	108.720	8%
Junio	97.240	7%
Julio	114.796	8%
Agosto	134.138	10%
Septiembre	145.711	11%
Octubre	132.111	10%
Noviembre	120.975	9%
Diciembre	135.290	10%
<b>Total</b>	<b>1.369.253</b>	<b>100%</b>



### 4. RESULTADO

A pesar de haber mantenido un buen nivel de ventas y haber implementado sistemas de control de costos que nos ayudaron a mantener todas las áreas mejor controladas se presentaron varios eventos que han hecho que los costos de producción se hayan elevado considerablemente, entre los principales están el grave daño que por tema granizadas se tuvieron en abril Puenbo y diciembre en el Quince de 2.006, la perdida considerable por el proyecto de Cebolla dulce

de exportación en Don Alfredo, que genero una perdida total de \$ 72.488, lo que no permitió llegar a los términos de rentabilidad esperados y proyectados a inicio de año.

Los gastos se han controlado de manera normal y no presentan incrementos importantes, eso nos ha permitido mantener la compañía trabajando normalmente y sus operaciones se ha visto financiadas en su totalidad con la generación propia de recursos.

	Periodo 2005 \$	Porcentaje Ventas	Periodo 2006 \$	Porcentaje Ventas
Ventas	\$1.075.670	100,0%	\$1.369.253	100,0%
Costo de ventas	\$685.057	63,7%	\$886.240	64,7%
<b>Utilidad bruta en ventas</b>	<b>\$390.613</b>	<b>36,3%</b>	<b>\$483.013</b>	<b>35,3%</b>
Gastos de ventas	\$97.404	9,1%	\$150.170	11,0%
Gastos administrativos	\$246.998	23,0%	\$246.918	18,0%
Gastos de mercadeo	\$11.335	1,1%	\$11.791	0,9%
Gastos Don Alfredo	\$0	0,0%	\$17.328	1,3%
Otros gastos	\$7.171	0,7%	\$5.239	0,4%
<b>Total Gastos</b>	<b>\$362.908</b>	<b>33,7%</b>	<b>\$431.446</b>	<b>31,5%</b>
<b>Utilidad antes IR y trabaj.</b>	<b>\$27.705</b>	<b>2,6%</b>	<b>\$51.567</b>	<b>3,8%</b>

En base a la utilidad obtenida detallo la distribución de la misma:

**DISTRIBUCION DE UTILIDADES  
ALIMENTOS ESPECIALES PROCESADOS  
C.A.**

**EJERCICIO 2006**

Utilidad a Diciembre	\$51.567
Utilidad impositiva Ejercicio 2006	\$51.567
15% Utilidad trabajadores	\$7.735
Base imponible Impuesto a la Renta	\$43.832
25% Impuesto a la Renta	\$10.958
10% Reserva legal	\$4.383
<b>Utilidad a disposición de los socios</b>	<b>\$28.491</b>
<b>Participacion Social:</b>	
Sr. Luis Bakker Jr. 50%	\$14.245
Sra. Sylvia Bakker 50%	\$14.245

## 5. COMPOSICION SOCIETARIA

Detalle la composición de la compañía al 31 de diciembre del 2.006, y su comparativo anual.

	Dic-05	Dic-06	Comparativo %
<b>ACTIVO</b>	<b>434.625</b>	<b>499.606</b>	<b>15%</b>
<b>Activo corriente</b>	<b>255.401</b>	<b>295.558</b>	<b>16%</b>
Efectivo	989	15.918	1510%
Cuentas por cobrar	151.647	145.671	-4%
Inventarios	36.558	61.942	69%
Plantaciones en proceso	66.207	72.026	9%

<b>Activos fijos</b>	<b>179.225</b>	<b>204.048</b>	<b>14%</b>
Constucciones e instalaciones	122.270	114.914	-6%
Muebles, enseres y equi. Oficina	5.860	8.269	41%
Equipos de computacion	10.859	12.843	18%
Equipos de comunicacion	4.984	4.936	-1%
Activos para produccion	112.293	154.003	37%
Maquinaria y equipo	48.800	59.354	22%
Vehiculos	25.225	24.345	-3%
Equipos varios	2.984	2.984	0%
Reserva depreciaciones	-154.050	-177.600	15%

<b>PASIVO</b>	<b>75.628</b>	<b>78.148</b>	<b>3%</b>
<b>Pasivo corriente</b>	<b>75.628</b>	<b>69.402</b>	<b>-8%</b>
Cuentas x pagar proveedores	12.509	12.348	-1%
Cuentas x pagar relacionadas	19.586	14.469	-26%
Cuentas x pagar accionistas	9.165	6.957	-24%
Impuestos por pagar	8.584	6.310	-26%
Provisiones por pagar	9.435	13.871	47%
Deudas varias	16.350	15.449	-6%

<b>Pasivo a largo plazo</b>	<b>0</b>	<b>8.746</b>	
Prestamos de socios	0	8.746	

<b>PATRIMONIO</b>	<b>358.997</b>	<b>421.457</b>	<b>17%</b>
Capital social	113.125	113.125	0%
Aportes futuras Capitalizaciones	218.108	254.352	17%
Reservas	58	2.413	4030%
Utilidad del ejercicio	27.706	51.567	86%

<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>434.625</b>	<b>499.606</b>	<b>15%</b>
----------------------------------	----------------	----------------	------------

## 6. PERSPECTIVAS 2.007

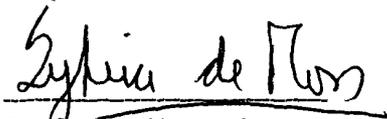
Es un año complicado por el tema del entorno político y económico del país no obstante Aleproca apunta a continuar su crecimiento sostenido que le permita mantener rentabilidades atractivas.

El plan de acción se basa en 4 pilares principales:

- Desarrollo general del mercado de Guayaquil y Cuenca, buscando ya las opciones logísticas propias para mayor libertad de venta.
- Consolidación del plan de integrados de producción diversificando las áreas y los cultivos.
- Promover la Investigación y desarrollo de la planta de alimentos, de tal manera que la cartera de productos de valor agregado se vana incrementados.
- Establecer una sólida estructura organizacional, formando un equipo de trabajo que sea la plataforma de crecimiento de la compañía. Desarrollando y especializando las diferentes áreas de la compañía, Producción, administrativa y Mercadeo y ventas.

Con estos puntos pensamos en el 2007, vender por sobre los \$ 1'710.000 en venta y otorgar a los socios una rentabilidad sobre el 11% sobre las ventas.

Atentamente,  
ALIMENTOS PROCESADOS C.A.



Sra. Sylvia Bakker de Moss  
GERENTE GENERAL