

INFORME DE GERENCIA

Tengo a bien informar el siguiente informe sobre las operaciones del ejercicio de la empresa en el año 2009.

El año 2009 tuvimos de nuevo un aumento sustancial en las ventas, éstas quedaron en un total de US\$539,348.60, lo cual representa un 21.12% más que el año anterior, crecimiento muy importante que sobre pasaron las expectativas creadas para este año.

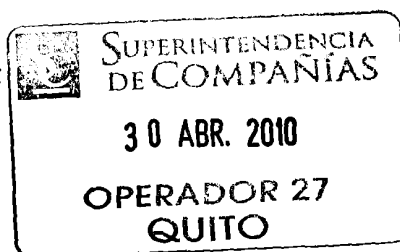
Este aumento se ha debido principalmente al crecimiento de los derivados lácteos deslactosados en el país a consecuencia de la positiva campaña de una sana alimentación y funcional que han desarrollado varias Industrias lácteas del país, esto pues ha llevado que se vea crecida la demanda por nuestra lactasa que ha tenido un repunte muy fuerte dentro de nuestros productos. De igual manera ha pasado con nuestro cuajo líquido en las dos marcas que tenemos, nuestro distribuidor ha hecho un buen trabajo en la colocación del producto en el mercado referente a la competencia que ha cedido un poco frente a nuestras dos marcas.

La utilidad del ejercicio se vio de incrementada aproximadamente en el mismo porcentaje que fue de US\$26,604.70 o sea cerca de un 73% respecto a la utilidad del año anterior, debido principalmente a que bajamos un costo de ventas muy importante que tuvimos el año anterior referente al leasing el cual lo liquidamos y no peso en este ejercicio.

La cartera se ha mantenido casi en los mismos rangos de tiempo, aumentándose ligeramente en los créditos a empresas grandes como es el caso del Grupo Wong que nos han solicitado aumentar este tiempo por pagos que han tenido que hacer al exterior.

La cartera se encuentra de la siguiente manera:

- A 30 días:	43%
- A 45 días:	31%
- A 60 días:	15%
- A 90 días:	8%
- Mas de 90 días:	3%



Estos indica que se ha mejorado en buena parte la recaudación y logrando así un mejor flujo de caja para cumplir con los proveedores, los cuales nos han exigido

un poco mas de cumplimiento ya que tuvimos algunos meses un flujo ajustado pero que no causó ningún malestar particular.

Seguimos co problemas con personal técnico-ventas porque no hallamos alguien idóneo y nos ha tocado cambiar, lo cual no es buena para la imagen de la empresa frente a los clientes. Esta vez hemos contratado a ingeniero hijo de un cliente que conocemos de buen tiempo, tiene experiencia y tiene buena actitud, esperamos tener estabilidad con él.

Para este año las recomendaciones de igual manera siempre van dirigidas en seguir implementando nuevos productos, consolidando nuestra compañía como un socio esencial y estratégico ante nuestros clientes y explotando los productos fuertes y claves que ya tenemos en el mercado, esto lo tenemos pensado hacer creando otra marca de cuajo para diversificar el mercado y capturar más clientes.

Es mi deseo y voluntad poder presentar en el año siguiente unos resultados iguales o mejores que los actuales.

Atentamente,

GERMÁN VILLAMIL
Gerente General

