



Cayambe, 1 de Abril de 2008

De: Gerencia General

Para: Junta General de Accionistas Fábrica Inprolac S.A.

### INFORME DE GERENCIA

A continuación presento a ustedes mis consideraciones respecto a los resultados obtenidos al 31 de diciembre de 2007.

1. Las ventas del año 2007 fueron de \$3,231,806.56 equivalentes a unas ventas mensuales promedio de \$269.317.21 para una utilidad de \$7,099.90 antes de impuestos.
2. El costo de ventas representa el 63.24% de las ventas totales lo que significa una reducción del 12.76% y se explica en términos de una mejor gestión de compras. Dicha gestión expresada sobre el total de ventas pasó del 0.7% al 0.64%.
3. Frente a las ventas del año anterior ( \$2,771,567.34 ) se presentó un crecimiento del 16.6%. No obstante el crecimiento bruto en ventas, la utilidad operativa del presente ejercicio \$ 8,352.82 fue considerablemente más baja que la del año anterior \$59,401.78 debido fundamentalmente a que los gastos operacionales pasaron de \$604,136.37 a \$1,179,574.41 lo que representa un incremento en el gasto para éste rubro del 95.25%. Estas cifras guardan coherencia con las del diagnóstico presentado a ustedes, un mes después de mi posesión como Gerente el 23 de Octubre de 2007, donde para el tercer trimestre del año el crecimiento real interno era de -1.64%.
4. Los costos operacionales, expresados como porcentaje de las ventas, pasaron de 21.8% a 36.5%. Este incremento se justifica en razón de las adecuaciones de la nueva instalación, el mayor gasto en servicios industriales (dado que la capacidad instalada de planta se triplicó para atender los requerimientos futuros) y los costos financieros que merecen comentario separado.



**inprolac s.a.**  
INDUSTRIA DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS

5. Los costos financieros expresados sobre los gastos totales pasaron de 5.7% en el 2006 a 6.82% en el 2007 con lo cual se incrementó el nivel de apalancamiento afectando la estructura financiera de la empresa.
6. El índice de liquidez corriente pasó de 1.88 a 1.68 lo cual significa que disminuyó en \$0.20 el activo corriente que soporta un dólar de deuda.
7. El retorno sobre las ventas fue de 1.69, lo que exige en el año 2008 efectuar un arduo trabajo por incrementar el nivel de ventas y mejorar la ocupación de Fábrica.
8. Perspectivas 2008

Proyectamos un crecimiento en ventas del 25% que se consolidará logrando negociaciones con al menos dos de las grandes cadenas de presencia nacional.

Aumentar el % de ocupación de Fábrica al menos al 60%. Para ello, la fábrica adquirió una línea de esterilización y envasado de leche UHT y se está gestionando la maquila de productos con empresas importantes del sector.

Se lanzarán al mercado dos nuevos productos en las líneas de postres y de líquidos.

A pesar de los bajos niveles de liquidez con que cierra el año, las perspectivas de crecimiento son inmensas, dado que las inversiones ejecutadas en el año 2007 empezarán a dar sus frutos en el año 2008.

Saludos,

  
GILBERTO VARGÁS AVILA  
Gerente General

