

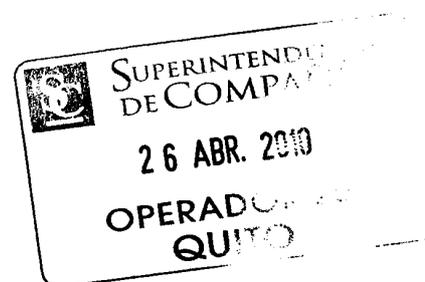
# INFORME

J0735

# DE

# GERENTE GENERAL

# AÑO 2009



## INFORME DE LABORES DEL EJERCICIO 2009

SEÑORES ACCIONISTAS:

Dando cumplimiento a las disposiciones y estatutos sociales de la empresa, **PRODUCTOS LACTEOS GONZALEZ CIA.LTDA.**, presento a consideración de Ustedes el informe de labores correspondiente al ejercicio económico y a las principales actividades realizadas el año 2009. Adjunto los informes de Contabilidad, Ventas y Comercialización como también el de Auditoria Externa.

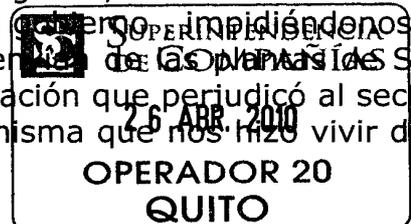
El año 2009 ha sido para la empresa un año difícil, sin embargo de ello hemos procurado salir adelante venciendo situaciones adversas, gracias a esfuerzos conjuntos de administración, ventas y producción hemos logrado mejorar su valor en ventas con respecto al año anterior.

Este año empezamos con el precio base del litro de leche de \$ 0.3575 en finca más el bono por calidad, Decreto Ejecutivo del 23 de Abril del 2008. Como se suspendió la comercialización de la leche hacia países vecinos y manteniendo nuestro país la excesiva producción de leche, es natural que el mercado sensible a la ley de la oferta y la demanda bajó el precio del litro de leche.

La participación de mercado de acuerdo al informe de Supermaxi ha sido de un porcentaje superior a otras marcas de lácteos, lo que nos significó ser congratulados y premiados por ésta cadena de supermercados como "El Mejor Proveedor de Lácteos".

Este reconocimiento fue recibido con gran satisfacción para los que hacemos PRODUCTOS LACTEOS GONZALEZ.es el reconocimiento al esfuerzo, al trabajo, al sacrificio de las madrugadas o la permanencia en las noches con el fin de tener los pedidos completos y a tiempo para su entrega. En éste punto, agradezco al personal de las plantas de producción, al personal del reparto de productos y en especial al personal de bodega de Quito que de una u otra manera con su trabajo responsable contribuyeron para que la empresa reciba éste galardón.

Como mencionaba en un inicio, el 2009 también nos mostró su fase negativa; tuvimos paros, movilizaciones de indígenas, cierre de carreteras por motivos políticos o de inconformidad con el gobierno, impidiéndonos el libre paso de los productos elaborados que se envían de las Compañías San Gabriel y Cayambe a las bodegas de Quito; situación que perjudicó al sector industrial, agrícola ganadero, comercial etc. la misma que nos hizo vivir días



de angustia y preocupación; nuestro deseo es el de trabajar bien día a día con el fin de salir adelante con la empresa, con el fin de ir remediando la iliquidez heredada de administraciones anteriores. Hemos hecho frente a todas estas situaciones y hemos contado con la colaboración de todos los trabajadores que estuvieron listos para recuperar el trabajo perdido.

Debo hacer una mención especial de gratitud y agradecimiento para Amílcar Llerena G., Chofer del camión Internacional, quien, en compañía de su ayudante Luis Manangón, se encargaba de transportar los productos de las Plantas de Producción. Un empleado leal, responsable, valiente, para él no hubo horario cuando había que trabajar en el día o en la noche en las circunstancias difíciles como las de arriba mencionadas.

A mediados del año empezó el verano fuerte y seco, mismo que se postergó hasta el fin de año. La falta de lluvia dio lugar a dos graves crisis: los generadores de energía de Paute no contaba con la suficiente fuerza para proveer de energía eléctrica, por lo que tuvimos que soportar los famosos apagones con los respectivos racionamiento de luz eléctrica y en lo que a nuestro sector corresponde, los campos experimentaron fuerte sequia produciendo una terrible escases de leche.

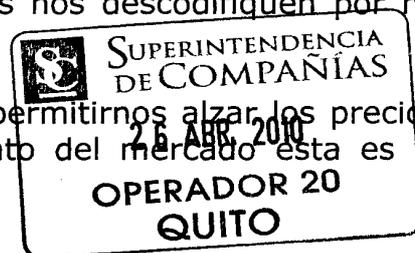
Al no contar con la suficiente producción de leche en el país la ley de la oferta y la demanda reaccionó de manera contraria de lo que sucedió los primeros meses del año. El alza del precio de la leche no se dejó esperar, los costos para el mantenimiento de la ganadería de leche se elevaron, mismos que se transfirieron al precio del litro de leche para el industrial.

Lo más grave fue que la escasez de la materia prima limitaba nuestra producción y la de la competencia dando lugar a que el precio de la leche suba aún más. Industrias como Alpina, Nestlé ofrecieron mayores precios y beneficios al ganadero con el fin de captar éste producto.

Los altos precios de la leche limitó a nuestra empresa, inclusive dos haciendas dejaron de entregarnos, lo que complicó nuestra situación, la producción de los productos bajó considerablemente. No fue posible atender a nuestros clientes con el cien por ciento de los pedidos, racionándoles de acuerdo a lo que convenía.

Con el fin de mantener a los ganaderos que nos estaban entregando la leche fue necesario subirles el precio, aún a costa de no obtener utilidad en la venta de los productos elaborados y en otros casos de salir a pérdida. Era una situación incontrolable, corríamos el riesgo de que Supermaxi, Mi comisariato, Santa María y otros supermercados nos descodifiquen por no poder abastecerles.

Estábamos cerca de la navidad y no podíamos permitirnos alzar los precios de los productos; de acuerdo al comportamiento del mercado esta es la



época en la que más promociones se ofrecen al consumidor, los precios debían ser atractivos y accesibles a su bolsillo.

Cabe señalar que a pesar de ésta circunstancia negativa hemos luchado para sacarle a la empresa adelante. En la planta de San Gabriel pudimos conseguir más leche de ganaderos cuyas haciendas tienen producciones no muy altas pero que la suma de ellas ayudó a cumplir en parte con los pedidos de nuestros clientes.

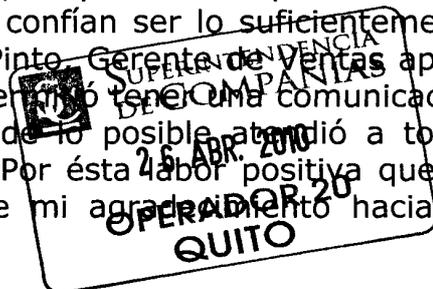
En la planta de Cayambe no fue posible conseguir nuevos ganaderos, sin embargo empezamos a mandar leche del Carchi para que se elaboren los productos que en ésta planta se realizan. Se ha mantenido siempre la comunicación con otras industrias lácteas con el fin de apoyarnos, es así que por razones de mantenimiento de maquinarias o de otra índole, industrias como Alimec. Floral, El Ordeño, Nestlé en cierto momento necesitaron que se les reciba la leche que no podían procesar. Productos Lácteos González estuvo siempre lista a recibir esa leche, en beneficio mutuo.

Durante este año hemos comprado crema a la Industria Lechera Andina para la elaboración de mantequilla, a la industria Nestlé para la elaboración de mantequilla y crema en funda, igualmente hemos contado con nuestra propia crema que se ha utilizado para la elaboración de mantequilla.

La sequía ha sido tan severa y lamentablemente se ha prolongando por tanto tiempo que el País está alarmado con los efectos negativos que ha causado. El sector ganadero ha experimentado una baja considerable de leche, no hay pastos para el ganado.

Como industriales, la escases de la leche nos ha afectado muchísimo, no hemos podido producir lo necesario para cumplir con nuestros clientes, lo que nos ha significado una pérdida considerable. Nuestros productos tienen un sitio privilegiado, hay una gran demanda en el mercado, a pesar de ello se corre el riesgo de que el faltante empuje al cliente a reemplazarnos con otras marcas.

Fue necesario manejar una política muy sutil, muy calculada para evitar el resentimiento de los supermercados quienes confían ser lo suficientemente abastecidos. El trabajo del Ingeniero Roque Pinto Gerente de Ventas aplicó ésta política, su experiencia en el campo le permitió tener una comunicación inteligente y certera con el cliente. Dentro de lo posible atendió a todos manteniendo una cordial relación comercial. Por ésta labor positiva que ha favorecido a la empresa dejo constancia de mi agradecimiento hacia su persona.



En cuanto a las Plantas de Producción hemos puesto especial cuidado en el mantenimiento de los equipos de elaboración. Son equipos que han prestado servicios por muchos años, consecuentemente son susceptibles a dañarse con mayor frecuencia. Así, hemos salido adelante. La falta de recursos no

nos ha permitido renovar la maquinaria y tecnificarnos, nuestro deseo es el de adquirir equipos modernos que simplifiquen la elaboración y que nos permitan ofrecer un producto de óptima calidad. Lamentablemente los precios de estas maquinarias son altos frente a nuestra economía.

Dentro de lo que corresponde al área de estructura de las dos plantas, hemos dado el cuidado necesario para mantener una buena presencia estética: pintura de edificios, cambio de ventanas, puertas, baldosas de pisos y paredes. A la planta de San Gabriel se le puso piso de tablón de gres, material fabricado precisamente para soportar la acides del suero láctico, se le cambio la tubería interna de desfogo del suero. A la Planta de Cayambe también se le cambio ciertas tuberías de paso de agua. En las dos plantas se hizo adecuaciones e instalaciones que exige el control sanitario.

Para el departamento de ventas se compró un nuevo camión, marca Hino con capacidad de 4.5 toneladas con instalación de frio para el transporte de los productos a Supermaxi y Mi Comisariato.

Al departamento de administración y ventas se renovó con nuevas computadoras e impresoras; es decir se ha afrontado las necesidades dentro de lo que se ha podido.

Repito, habría sido ideal y completo haber podido realizar los cambios estructurales que las BPM exigen, renovación de las maquinarias con nuevos equipos técnicos que se requieren para obtener la certificación en las mismas, nuestra situación económica aún no nos ha permitido, se ha trabajado duro, con responsabilidad, optimismo, espíritu de lucha para no permitir que nuestra empresa deje de figurar en el sitio preferencial del mercado.

Tengo la gran satisfacción de mencionar la actitud positiva del personal de administración y ventas, el empuje, la preocupación de salir adelante, la preocupación de dar solución a cualquier problema. Agradezco al personal de Contabilidad que con la dirección de la Licenciada Rosalba Jumbo el sistema contable dio cambios positivos que han permitido tener información más rápida y precisa.

Debo manifestar mi reconocimiento a la Señorita Gloria Ayala y al Licenciado Rodrigo Albuja por su prestancia en la gestión administrativa para con toda la empresa.

Finalmente, mi agradecimiento al Señor Mario Iván González, Jefe de Planta de Cayambe, a todo el personal de Administración, Ventas y Plantas de Producción de Cayambe y San Gabriel que colaboraron con el suscrito durante el año 2009.

---

## **ASPECTOS LABORALES Y LEGALES**

Por disposición del Gobierno Nacional, en el mes de Enero se incrementó el sueldo básico a \$ 218,00 sin embargo la compañía incrementó a \$220,00

Durante éste periodo se atendió al personal de obreros de las dos plantas de producción con overoles, mandiles, delantales, botas y todo lo necesario para su diario laborar precautelando su higiénica y adecuada presentación.

En la Sección del Queso Parmesano se mandó hacer adaptaciones especiales de seguridad en los molinos y de igual manera se atendió al personal con uniformes y con implementos que protejan su integridad física.

En el mes de Febrero reingresa a la empresa Patricio Llerena como chofer sustituto y para trabajar en la sección de elaboración del queso Parmesano. En el mes de Abril la Planta de San Gabriel recibe un nuevo empleado, Mauro Ponce, en calidad de portero a medio tiempo, complementando su trabajo como obrero de la Planta.

Por decreto del Gobierno dictado en Julio, el rubro Fondos de Reserva que se pagaba a los empleados anualmente depositándose en el I.E.S.S. , se modificó mediante el pago mensual y directo al trabajador, o se lo dejaba opcional para ser depositado en el I.E.S.S.

El señor Mario Iván González, Jefe de Planta de Cayambe viaja a Bogotá en el mes Julio por una semana, con el fin de atender a un curso en Lácteos, "Elaboración de Quesos Frescos y Maduros.

El 31 de Julio, Wilson Muñoz quien se desempeñaba como ayudante de reparto de productos, se retira voluntariamente de la empresa. De igual manera lo hace Patricio Llerena el 30 de Noviembre.

Al personal de empleados se les atendió con micro préstamos, teléfonos celulares, para ser descontados mensualmente de roles de pago. Al personal de contabilidad se le facilitó la asistencia a cursos de actualización sobre tributación de impuestos.

Es necesario destacar que la mayor parte del personal de Quito, Cayambe y San Gabriel han desempeñado su trabajo con mayor responsabilidad gracias a la capacitación recibida de las BPM.

**EN LO LEGAL**, tenemos al pendiente el juicio del señor Alfredo Rendón en contra de Productos Lácteos González, el mismo que continua a cargo de la doctora Magali Soledíspa. Después de varios meses de un interrogante silencio sin recibir notificación alguna al casillero judicial de la abogada, sorpresivamente fue notificada que se ha dictado sentencia a favor del demandante, por lo que la Doctora Soledispa inmediatamente solicitó a la Corte Superior el recurso de casación. Como comprenderán la Empresa se encuentra en alto riesgo. Como representante legal de la empresa asumí éste juicio, mismo que en la administración anterior debería haber sido resuelto favorablemente. Lamentablemente, se subestimó y no se le dio la atención judicial que requería dando lugar a los demandantes hacer uso de recursos mal concebidos.

Cabe enfatizar que éste juicio pudo haber sido resuelto en forma inmediata, se contaba con los elementos necesarios a nuestro favor, al no hacer gestión el representa legal de la administración anterior y permitiendo que el abogado que entonces tenía a cargo nuestra defensa se olvide del debido proceso, dió lugar a que el juicio quede concluido faltando tan solo dictar sentencia a favor del demandante, esto fue hace cuatro años que me hice cargo de la Gerencia General.

Puse este juicio a manos de la Doctora Magali Soledispa, una gran profesional que ha desempeñado su trabajo a conciencia, con ética, lo que nos permitió ganar en primera instancia. Luego viene la apelación del demandante dando lugar a un nuevo juicio ante los tribunales superiores de justicia. Reitero lo que mencionaba anteriormente, sorpresivamente llegamos a saber que ya se habían enviado dos boletas, mismas que nunca llegaron al casillero judicial de la Doctora Soledispa. Por casualidad supimos que la tercera notificación había sido enviada con la sentencia respectiva. Solo contábamos con 24 horas para formular la apelación y solicitar recurso de casación.

Señores Socios, como representante legal de Productos Lácteos González no he descuidado éste juicio ni un solo momento, he acompañado a la abogada a los tribunales cuantas veces ha sido requerida mi presencia.

Considero una infamia de parte del demandante que haciendo uso de falsedades haya podido llegar hasta ésta instancia. La empresa cumplió con todo mientras hubo la relación comercial. La ambición no tiene límites y el demandante ésta haciendo uso de todos los medios para perjudicar a la empresa.

El recurso de casación no fue aceptado la primera vez que solicitamos; en el segundo intento finalmente nos aceptaron. El proceso ha dado lugar a reacciones mediáticas que nos hacen interrogar, de quien o quienes están moviendo el caso, normalmente todo juicio debe esperar que llegue su turno.

Dejo constancia ante ustedes, que a pesar de que la abogada ha defendido el caso apropiadamente, la **empresa ésta en riesgo**. Pidamos a Dios, que la ley por justicia resuelva a nuestro favor para el bien de los accionistas y de los trabajadores con sus respectivas familias.

Esta al pendiente el juicio de aguas de la acequia de Cayambe, cuya causa es el no haber pagado el consumo del agua desde el año 2000. Productos González fue uno de los tantos consumidores que hubieron; la Planta de Cayambe no ha consumido de ésta agua por varios años, sin embargo la planilla ha sido emitida a Productos González.

Por consiguiente, hemos tenido que pagar la planilla de agua en mención y hemos puesto el caso en manos de un abogado para que retire el nombre de la empresa como consumidor. Además el abogado deberá ponerse en comunicación con el resto de consumidores para que proporcionalmente nos reintegren el valor que corresponda.

## **PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHO DE AUTOR**

La empresa se ajusta a las leyes ecuatorianas y según ellas hemos dado el mantenimiento de **Registros y Marcas**

En el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual, IEPI, la marca GONZALEZ está vigente hasta el 30 de Noviembre del 2015. El **Queso Crema González** y el queso de exportación **Queso Crema González ( Special Fresh Cheese)** tienen su registro vigente hasta el 28 de Septiembre del 2017.

El registro de marca de los productos con su denominación **GONZALEZ, DISEÑO Y NOMBRE DEL PRODUCTO** se ha ido renovando de acuerdo a la fecha de vencimiento.

## **SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA**

La relación con los Bancos se ha manejado de manera solvente debido a que los pagos por las acreencias emitidas se los ha realizado en las fechas y en los valores acordados, de acuerdo a calendario exigido por el banco, lo que ha permitido contar con buenas relaciones y apertura para nuevos créditos

**BANCO PROMERICA-** Con ésta entidad bancaria tenemos los siguientes préstamos:

OP. No 35020208- \$390.000,00  
PLAZO. 5AÑOS, 15 DIC. DEL 2005 AL 19 DE DICIEMBRE DEL 2010  
**SALDO PENDIENTE.: \$ 56.149.50**

OP. No 38020335- \$130.000.00  
PLAZO. 2 AÑOS, 20 OCTUBRE DEL 2008 AL 10 DE OCTUBRE DEL 2010  
**SALDO PENDIENTE: \$ 57.453.77**

OP.0902 3454- \$90.000.00  
PLAZO. 6 MESES DIC.14 2009 A JUN.10 2010  
Renovación semestral, se paga \$10.000,00 al capital.  
**SALDO PENDIENTE: \$ 90.000,00**

### **PRODUBANCO.**

OP.056473000- \$ 500.000.00  
PLAZO. 18 MESES-JUL. 29 2009 AL 21DIC 2010  
**SALDO PENDIENTE: \$ 341.553.89**

**SALDO TOTAL: \$ 545.157.16**

### **PUNTOS DE CAMBIOS OBTENIDOS**

1. Reducción de la deuda a los bancos en un 25%
  2. Mantenimiento de la marca González en los primeros sitios del mercado
  3. Repotenciación y calibración de maquinaria
  4. Mantenimientos de las Plantas
  5. Mayor entendimiento del significado de trabajo en equipo
  6. Cambio de actitud de empleados, mayor responsabilidad en el proceso y elaboración de los productos
  7. Adquisición de un nuevo Camión para transporte de productos.
  8. Renovación de computadoras, impresoras, maquinarias para fax
-

Podía haberse dado mayores cambios pero se ha hecho de acuerdo a la capacidad económica de la empresa

## CONCLUSIONES

Dentro de todas estas carencias, dificultades, limitaciones que hemos afrontando tengo la satisfacción de indicarles que los resultados han sido positivos como lo demuestra el balance de éste año. Obviamente no hemos podido superar la pérdida ocasionada a la empresa por los defectuosos e irresponsables manejos de las administraciones anteriores que le debilitaron económicamente.

Quito, 22 de Abril del 2009

Atentamente



**Luis Felipe González Albuja**  
**GERENTE GENERAL**

