

INFORMES DE LABORES DEL EJERCICIO 2006

SEÑORES ACCIONISTAS:

De acuerdo a lo establecido en la ley y los estatutos sociales de la Empresa presento a consideración de ustedes el informe de labores tanto del ejercicio económico como de las actividades principales realizadas por la Empresa durante el año 2006.

Adjunto al presente encontrarán los informes de Contabilidad, Gerente de Ventas, Comercialización y el de Auditoría Externa por el mismo período.

Una vez asumida las funciones de Gerente General y Representante Legal de la empresa y el no haber contado con el informe general del Gerente anterior, Sr. Mario Lalama Troncoso, tuve que hacer frente a situaciones difíciles y de riesgo para la empresa, una de ellas es la de haber encontrado en forma casual al revisar la poca documentación que había dejado, me refiero al juicio del Sr. Alfredo Rendón Cedeno, ex representante legal de Prologo, en contra de Productos Lácteos González y cuya demanda se había iniciado el 20 de enero del 2004, ignoraba, y creo que al igual el resto de socios de la empresa, que este juicio calificado como Verbal Sumario en el juzgado de lo civil de Pichincha estaba por dictar sentencia, razón por la cual me puse al contacto con el Dr. Miguel Andrade Varea, quien tenía a cargo la defensa del caso y le pedí una reunión inmediata en su despacho jurídico el día 2 de Junio a la que asistí en compañía del Licenciado Rodrigo Albuja y de la Srta. Gloria Ayala accionistas de la empresa.

El Dr. Miguel Andrade Varea nos informó de su defensa a favor de la compañía, en la misma que indicaba la difícil situación en la que se encontraba la empresa frente a este juicio y ante la evidencia nos confirmaba la falta de su gestión jurídica, asumiéndolo como un error

Es obvio, que la administración anterior poco o nada hizo al respecto, poniendo en riesgo a la empresa con una demanda que dentro de lo legal no teníamos porqué preocuparnos siempre y cuando se habría actuado y respondido de acuerdo a las reglas y leyes jurídicas.

Es por eso, que con la aprobación de ustedes señores accionistas, el juicio se le retiró al Dr. Miguel Andrade y se le puso en manos de la Dra. Magali Soledispa, quien ha demostrado su profesionalismo ganando en primera instancia a nuestro favor. Por la apelación de los demandantes el juicio se encuentra actualmente en la sala de la Corte Superior de Justicia. Esperamos y confiamos por el bien de nuestra empresa que Dios y la justicia nos den la razón.

Para quienes conformamos el grupo humano de Productos Lácteos González, tanto en el área administrativa como en la de ventas, el año 2006 ha sido muy difícil. Primeramente enfrentamos la creciente subida de precios del litro de leche que cada vez aumentaba el costo del procesamiento de nuestros productos reduciendo el estrecho margen de ganancia. Luego se permitió la importación de leche en polvo creando un excedente de leche en el país. Esta situación debía habernos beneficiado ya que los precios de la materia

prima bajó, sin embargo, la situación convulsionada que vivió el país en el mes de marzo nos afectó directamente por los continuos paros y bloqueos de caminos y carreteras impidiendo la normal recepción de la leche o afectando la calidad de la misma que en ocasiones llegó dañada completamente, en otras llegó con un alto grado de acidez que se separó para la elaboración de queso parmesano perdiendo la empresa por el bajo rendimiento que significó utilizar la materia prima deficiente.

Igualmente el cierre de carreteras no nos permitió el transporte de los productos elaborados tanto a Quito como a provincias.

En el mes de junio y julio empezó la temporadas de vacaciones en la sierra empeorando las condiciones del mercado con la baja considerable de las ventas de nuestros productos dando lugar a que el inventario de quesos sea demasiado alto especialmente el del queso parmesano, amortizando allí, una considerable cantidad de nuestro capital operativo que de acuerdo a los datos contables asciende a la cifra de \$156.773.24.

En el mes de diciembre el comportamiento de los dos mayores supermercados que tenemos a nivel nacional fue realmente grave. Se produjo una guerra de precios entre SUPERMAXI, MEGA SANTA MARIA y COMISARIATOS DEL EJERCITO. Nuestro mayor cliente SUPERMAXI nos suspendió los pedidos por una semana hasta arreglar los precios a su satisfacción. Luego, Mi Comisariato nos presentó una tremenda exigencia, los descuentos que la Empresa le concedía hasta ese momento eran de acuerdo al monto de sus compras, sin embargo, para ellos no eran suficientes, prácticamente nos obligaban a igualar los porcentajes de descuentos a los de SUPERMAXI, indicándonos que de no dar respuesta positiva a lo requerido simplemente ellos dejaban de comprar. El ingeniero Roque Pinto, Gerente de Ventas manejó esta situación de la manera más exacta y delicada para que los resultados no vayan en contra de la Empresa. Se utilizó los argumentos adecuados del mercado, lamentablemente, nuestra propuestas no eran válidas y para presionar, Mi Comisariato nos suspendió los pedidos de los productos por tres semanas hasta que la negociación fue finalmente aceptada con el ofrecimiento de un porcentaje mayor.

Luego tuvimos problemas con nuestro mercado en Estados Unidos, debido a que en uno de nuestros envíos, el queso fresco de exportación fue recibido con defectos en la elaboración, el mercado en ese país es de mayor exigencia que el nuestro en cuanto a calidad, peso, presentación por lo que se dificultó la distribución y venta del productos y nuestros envíos se suspendieron por tres semanas.

Los problemas en ventas dados a conocer a Ustedes han significado el dejar de vender aproximadamente la cantidad de \$60.000,00 dólares.

Factores como, los saldos negativos que se arrastra del pasado, la falta de exigencia al ganadero en la calidad de la leche que recibimos, el no tener un control de calidad permanente de los productos elaborados, el no dar una supervisión diaria al personal de obreros para que su desempeño sea responsable, óptimo, junto con otras situaciones han significado el perjuicio económico de la empresa

que nos ha impedido ir superando las situaciones pasadas. Por eso, llamo a Ustedes a una reflexión clara, real de cuales medidas deberíamos adoptar para seguir adelante. No olvidemos que contamos con lo más importante, lo máspreciado que es nuestra marca, **GONZALEZ**, el nombre con que iniciaron nuestros padres y que a través de más de 50 años ha logrado mantenerse en los primeros sitios del mercado. Cuidemos celosamente esta herencia que significó para Ellos, trabajo duro, esfuerzo y sacrificios para poder llegar a

conseguir que nuestro nombre sea reconocido y distinguido por nuestros consumidores

Como positivo en éste período debo indicarles, que en el mes de julio por ser nuestra empresa uno de los principales proveedores de SUPERMAXI, PRODUBANCO nos preaprobó un préstamo a 18 meses plazo, a una tasa preferencial del 9% anual sin ningún cargo adicional por comisiones. Esta operación bancaria significaba una solución temporal a nuestra falta de liquidez ocasionada por los factores antes mencionados

El 26 de octubre PRODUBANCO nos aprueba y acredita un préstamo de \$500.000,00 dólares, el mismo que se utilizaría para reemplazar nuestras operaciones semanales de crédito que hacíamos con ésta institución bancaria, de venta de las facturas por entrega de nuestros productos a SUPERMAXI, ésta cantidad asciende aproximadamente a \$170.000,00 dólares que se mantendrá como un fondo rotativo por siete semanas, que es el tiempo que se concede a SUPERMAXI en el pago de las facturas y que se considera dentro de nuestro sistema de acuerdo a la antigüedad y monto en compra, como también, aceptando una de las exigencias de nuestro principal cliente. El saldo de éste préstamo se ha utilizado como capital operativo, para el pago de leches a ganaderos, obligaciones atrasadas de la empresa y para solventar el valor amortizado en queso parmesano.

En cuanto a inversiones dentro de las posibilidades, hemos cumplido en parte con nuestros propósitos del 2005. Adquirimos un camión con furgón refrigerado para transporte de productos de las Plantas de Producción a las bodegas de distribución en Quito, la compra de dos equipos de laboratorio para las Plantas de San Gabriel y Cayambe, repuestos para descremadora de la Planta de San Gabriel, una máquina Empacadora al Vacío y un caldero para la Planta de San Gabriel.

En la Planta Cayambe se procedió al cambio de techo de la sala de elaboración, arreglo de pavimento, pintura total del edificio, reparaciones varias del equipo de trabajo. En la Planta de San Gabriel, igualmente se hizo el cambio de techo de la sala de elaboración. En estas dos Plantas falta mucho por hacer, sobre todo el equiparles con maquinaria nueva de tecnología moderna que nos permita ubicarnos en el sitio de competencia de mercado, tanto a nivel nacional como internacional

Se ha cancelado las obligaciones de crédito de las camionetas a diesel nuevas que se adquirieron en la administración anterior. Al personal de las dos Plantas se les ha atendido con ropa de trabajo y uniformes, próximamente se les atenderá con uniformes a los empleados tanto de administración como a los de ventas.

ASPECTOS LABORALES Y LEGALES

En relación a lo laboral se ha desenvuelto en condiciones normales. En la Planta de Cayambe se dio la separación de Rodrigo Farinango Flores mediante renuncia voluntaria. En el personal de ventas se incorporó a un nuevo empleado, Segundo Chicaiza, como asistente de chofer de una de las camionetas de reparto, el resto del personal se le ha mantenido estable por lo que hemos podido mantener la experiencia dentro de sus

actividades.

La comercialización de nuestros productos en tiendas y micromercados se ha reducido considerablemente, la razón que produce ésta situación, es la gran oferta en precios bajos que presentan los grandes supermercados para el consumidor, pudiendo manejar ésta oferta gracias a los descuentos que exigen a las empresas proveedoras de los productos, además, el consumidor puede hacer sus pagos a crédito mediante el uso de las tarjetas.

Esta observación es hecha con el fin de presentar una de las preocupaciones que la empresa tiene por el uso de las camionetas de reparto. Si bien es cierto las camionetas deben hacer las entregas a los supermercados también deben justificar su uso con ventas al contado a las tiendas y sectores aledaños que como mencionaba anteriormente están desapareciendo. El personal del reparto nos ha presentado su voz de alarma porque además de perjudicar a la empresa en ventas al contado, ellos también ven reducidos sus ingresos por comisiones.

En éste punto, debemos evitar que éste mercado desaparezca, pensemos y analicemos las estrategias de mercado que podemos adoptar.

En cuanto al manejo del personal es importante atender a las necesidades que expresan, la finalidad es mantener a la gente motivada y dispuesta a seguir adelante con el dinamismo de siempre cuyo resultado reflejará a favor de la empresa

En lo legal, debo indicarles que al ponernos en contacto con el Dr. Ramiro Montesdeoca para informarnos si tenía algún caso jurídico pendiente de la Empresa, nos indicó que el juicio del Estudio Jurídico Guerrero había finalizado y cerrado a nuestro favor por falta de sustento.

Tenemos al pendiente el juicio de Alfredo Rendón C., ex representante legal de PROLAGO y otros juicios que estuvieron bajo la responsabilidad de la gerencia anterior, de los que nunca recibí un informe y que quedarán con un interrogante e insatisfacción de los resultados.

Como algo importante y prioritario que debemos hacer luego de la presentación del informe económico del 2006 de la Empresa es el incremento de capital cuya gestión será tramitada por la Dra. Magali Soledispa. Cabe recalcar que su ejecución debe ser realizada sin postergación alguna para regularizar nuestra identificación ante la Superintendencia de Compañías como también para mostrar nuestra solvencia ante los Bancos.

SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA

Para alivianar la falta de liquidez de la Empresa durante el período del 2006 ha sido necesario solicitar la ayuda de los Bancos mediante préstamos, los mismos que se han cumplido hasta la fecha a su debido tiempo.

Los préstamos concedidos son los siguientes:

El 8 de Marzo del 2006 el Bancò Bolivariano nos concedió \$60.000,00 con el interés del 10.31% 12 meses plazo, saldo por pagar al 31 de diciembre del 2006 \$12.500,00. La misma entidad bancaria el 16 de Junio nos dio \$60.000,00 con el interés del 10.38% 12 meses plazo, saldo al 31 de diciembre del 2006 \$30.000.00 .El 30 de Marzo del 2006 se canceló el

valor adeudado del préstamo de \$60.000,00 concedido por el mismo Banco el 23 de Marzo del 2005 con un interés del 11.83% a 12 meses plazo y el 18 de agosto del 2006 igualmente se canceló el saldo del préstamo de \$50.000,00 concedido el 15 Agosto del 2005. Al 11.42% 12 meses plazo.

El 21 de Junio se realizó con el Banco MMJARAMILLO ARTEAGA la renovación del préstamo concedido el 22 de diciembre del 2005 por \$210.000,00 con el interés del 9.94% 6 meses plazo, abonando \$20.000,00 al capital y pagando los respectivos intereses, quedando así, el nuevo capital adeudado por \$ 190.000.00 con el interés del 11% a 6 meses plazo, saldo adeudado al 31 de diciembre del 2006 \$170.000,00. Hemos cumplido satisfactoriamente con la cuotas de pago del préstamo de \$390.000,00 concedido por el banco MMJARTEAGA el 12 de Diciembre del 2005 con el interés de 9.85, saldo pendiente al 31 de Diciembre del 2006 \$ 297.112.72.

El 30 de noviembre del 2006 el PRODUBANCO nos otorgó el préstamo de \$500.000,00 interés del 9% a 18 meses plazo, saldo al 31 de Diciembre del 2006 \$ 473.947.06.

La obligación total que se adeuda a los Bancos al 31 de Diciembre del 2006 asciende a la suma de \$983.560,78.

RECOMENDACIONES Y CONCLUSIONES

Como Ustedes pueden apreciar el endeudamiento que tenemos con los bancos refleja claramente que la Empresa no ha podido superar las situaciones adversas provocadas por las actividades pasadas.

Nuestra marca **GONZALEZ** goza de un alto prestigio que le ha permitido ubicarse en un sitio preferencial dentro del mercado de lácteos. Las ventas que hemos tenido son buenas y se pueden comprobar con el informe contable del 2006 realizado por la Licenciada Rosalva Jumbo, Contadora de esta empresa, como también con el informe cuidadosamente realizado, con el respectivo análisis y exactitud del Ingeniero Roque Pinto, Gerente de Ventas.

En el informe de contabilidad podemos apreciar que a pesar de haber obtenido un alto porcentaje en ventas nuestro resultado final es preocupante. Los costos, gastos, intereses bancarios, obligaciones de pago e incluiríamos devoluciones de los productos elaborados, alcanzan a cifras altas. ¿Cual es la razón?

Creo que esto nos invita hacer una reflexión profunda y seria de los resultados del 2006 para encontrar donde hemos fallado y que acciones debemos tomar para recuperar el equilibrio de la empresa. . .

Como recomendaciones señalaría lo siguiente:

Contar siempre con el conocimiento, experiencia, quehacer, responsabilidad y disponibilidad del grupo humano que hacemos PRODUCTOS GONZALEZ

Buscar nueva tecnología o aplicar la que tenemos cuidando los más pequeños detalles para mejorar el rendimiento en nuestra producción.

Recepción de leche: Análisis, control y pago por calidad, como Ustedes saben, el rendimiento de la producción depende de la calidad de la leche. Con la buena política y

manejo debemos mantenernos firmes con los señores ganaderos. En el pasado y no lejano , por cuanto tiempo mantuvimos leches que estuvieron por debajo de los índices del control de calidad y sin embargo se pagó los mejores precios ? , simplemente se sumó al gran total que ha perjudicado a la empresa

Transporte de leche: horario, limpieza de los tarros, manejo higiénico de la leche son obligaciones vitales que un transportador de la empresa debe tener .Si la leche llega a la Planta en malas condiciones por omitir las reglas indicadas ¿que significa? Bajo rendimiento y mala calidad del producto.

Elaboración del producto: El personal de obreros debe estar capacitado para desempeñar sus funciones con la supervisión del jefe de Planta y control de calidad, así lograremos un buen producto, evitándonos las devoluciones del mercado.

Los productos derivados que se obtienen luego del proceso de elaboración de los quesos y mantequilla como son suero, sobrantes del queso parmesano o del recorte del queso para moldear su forma , deben ser utilizados para el beneficio de la empresa, como hacen otras empresa en otros campos. Ej. El afrechillo etc.

En la planta de San Gabriel los recortes de los quesos, antes se botaban o se regalaban, hoy en día, he ordenado e indicado como fundir esa masa y obtener un queso apto para parmesano. Lo mismo debemos hacer en la planta de Cayambe, el sobrantes del queso parmesano después de haber sido rallado debe ser utilizados en beneficio de la empresa. En primer lugar el obrero que ejecuta ésta labor debe tener experiencia y técnica para evitar el desperdicio, como lo hacíamos en la época de mi padre.

Tengamos en cuenta que después de un día de trabajo los saldos que quedan están dentro de las obligaciones de pago por leches recibidas a los señores ganaderos.

La elaboración de la mantequilla se ha realizado con la compra de crema a las industrias lácteas: Nestlé, Leansa y con el porcentaje de crema que se obtuvo luego del procesamiento de nuestros productos.

En fin, hay muchas acciones que podemos tomar y ejecutar con buena voluntad y teniendo en mente una sola cosa, **TRABAJAR A FAVOR DE LA EMPRESA QUE ES LO MISMO QUE MANTENER VIVA NUESTRA FUENTE DE TRABAJO.**

Quiero agradecer a todo el personal de Administración y Ventas, trabajadores de Quito, Cayambe y San Gabriel que supieron colaborar con el suscrito durante el periodo 2006.

Quito, 27 de Abril del 2007

Atentamente,

Luis Felipe González Albuja
GERENTE GENERAL.
