

INFORME DE LABORES DEL EJERCICIO 2007

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 en el año 2007. Adjunto al mismo los informes de Contabilidad, Ventas y Comercialización, así como el de Auditoria Externa por el mismo período.

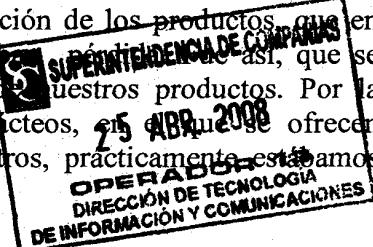
El 2007 fue un año difícil a nivel nacional, el sector industrial se encontraba en una situación muy crítica y preocupante debido al incremento de los precios en la materia prima e insumos complementarios, de tal forma que los productos elaborados dejaron de generar utilidad poniendo en alto riesgo la estabilidad de las empresas.

El sector lácteo fue convulsionado por la subida agresiva y sin control del precio de la leche a nivel de finca .Este comportamiento fue ocasionado por la venta de leche a Colombia y sobre todo por la exportación de leche en polvo a Venezuela. Este producto es procesado en la planta de producción propiedad de la Asociación de Ganaderos, quienes, con el fin de cumplir con la demanda que exigía sus negociaciones con el exterior no dudaron en pagar altos precios por la leche cruda de las haciendas. Esta situación produjo un desabastecimiento de la materia prima en el sector industrial lácteo.

Así comenzó una guerra entre industriales lácteos quienes ofrecieron mayores precios por el litro de leche en finca y una serie de beneficios al ganadero, como tanques de enfriamiento de leche, ordeños mecánicos, préstamos en dinero, cursos de capacitación, alimento para el ganado etc. etc. con el fin de evitar que sus proveedores sean tentados por otras industrias.

Como comprenderán nuestra empresa no pudo ofrecer al ganadero beneficios que ofrecieron empresas como Nestlé o el Kiosco, razón por lo que se perdió algunos proveedores de leche que entregaban a las Plantas de Cayambe y San Gabriel. Situación grave que ponía en riesgo nuestra capacidad de producción y oferta de productos elaborados.

Obviamente fue necesario pagar más al ganadero, consecuentemente, el costo de nuestra inversión subió afectando la utilidad de la comercialización de los productos, que en unos casos generaban utilidad y en otros casos generaban pérdida, así, que se consideró y se analizó el incremento de los precios de nuestros productos. Por la inmensa competencia que tenemos en el sector de lácteos, en ABP que se ofrecen productos con precios menores o similares a los nuestros, prácticamente establecidos.



incurriendo en una situación riesgosa y sin otra alternativa. He ahí, que tuvimos que manejarnos con la mayor sutileza en el porcentaje del incremento y la fecha de su aplicación al mercado.

En el mes de Abril, Supermaxi nos había pedido un incremento del 3% al descuento que entonces se les otorgaba, indicaban que el margen de ganancia para ellos era muy estrecho, debido a los muchos gastos que tenían en el desplazamiento de los productos a los diferentes supermercados de la cadena Supermaxi.

El 27 de abril se tuvo la reunión con el Señor Jorge Hernández, Gerente de Ventas de Supermaxi, se le explicó que por obvias razones, como eran el continuo alce del precio de la materia prima y otras situaciones, no era posible poner en consideración su pedido. Se le planteó la necesidad de incrementar los precios de nuestros productos y de ésta manera estar en capacidad de ofrecerle un aumento en el descuento. El señor Jorge Hernández estuvo de acuerdo, y es más, nos aconsejó que así lo hiciéramos ya que el resto de las empresas tarde o temprano actuarían igual.

Como indicaba anteriormente, el lanzar nuevos precios al mercado es muy delicado, se pone en riesgo la permanencia en el mismo debido a que el consumidor cuenta con una extensa gama de productos a menores precios. Por lo que debo manifestar que el quehacer del Gerente de Ventas, Ing. Roque Pinto fue difícil pero su conocimiento y experiencia ayudaron a que desempeñe un trabajo eficiente, hubo comunicación y seguimiento permanente con los clientes que presentaron situaciones de desacuerdo o reparo en la aceptación.

Cabe señalar, que al elaborar una nueva lista de precios con el respectivo incremento calculado en base a la subida del precio del litro de leche, la empresa tan solo regularizaba la situación acorde a nuestra inversión. Sin embargo de ello, para los supermercados como Supermaxi, Mi Comisariato, Santa María, comisariatos de la FAE éste incremento significaba obtener para si mismo una mayor utilidad, es decir, pedían un mayor descuento en los precios que se les otorga de acuerdo al volumen de ventas. No teniendo otra alternativa y con el fin de mantenernos como Inter- Proveedores fue necesario concederles algo más en el descuento.

Finalmente, en la mayor parte del mercado los nuevos precios fueron puestos en vigencia en la primera semana de Diciembre y dos semanas más tarde en los comisariatos del Ejército, quienes tomaron mayor tiempo en aprobar la nueva lista.

Con todo esto quiero enfatizar y mostrar cuan difícil y dura es la lucha que se sostiene día a día de nuestra salida al mercado y cuan difícil es sostener en pie la empresa cuando los gastos son mayores que los ingresos. Nuestra empresa no está tecnificada como debería estarlo, las empresas de la competencia cuentan con nueva tecnología, personal responsable y especializado que les permiten diversificar los productos abaratando costos. Nosotros aún, no hemos podido superar las condiciones adversas provocadas por las actividades pasadas. He ahí, el porqué continuamos con el ritmo de siempre. **MAS PERDIDA QUE GANANCIA**

ASPECTOS LABORALES Y LEGALES

En el mes de Enero del 2007 por disposición del Gobierno Nacional se incrementó el sueldo básico a \$170,00, por lo que la empresa consideró aplicar ésta alza de \$10,00 a los sueldos de todo el personal de oficinas, reparto y obreros de las Plantas de Producción. Al igual se consideró un alza en el refrigerio.

Al personal de Quito oficinas y reparto se les atendió con uniformes, además, al personal del reparto se les proporcionó chompas para la lluvia. A los obreros de Cayambe y San Gabriel se les atendió con mandiles, botas, zapatos, delantales cumpliendo de ésta manera con su buena presentación en el trabajo.

Cabe señalar que a pesar de los problemas de liquidez que presentamos, no hemos dejado de ayudar al personal con micro préstamos para ser descontados en módicos abonos mensuales.

En la planta de producción de Cayambe, el 30 de Abril se dio el retiro por jubilación de la señora Eneida Moya Flores después de 40 años de prestar sus servicios a la empresa. El 30 de Noviembre, igualmente por jubilación a los 40 años de servicio se separó la señora Gloria Velásquez. El 30 de Diciembre se retiraron por separación voluntaria los empleados María Cuzco y Luís Robalino

El aspecto social de las empresas es importante, las mismas que deben reaccionar no solo al mercado sino también a la sociedad, es por esto que considero que al personal de empleados no se les debe tratar con rigor o actitud dura porque esto refleja en el trabajo, "quien no se encuentra bien en el trabajo, lo demuestra en su trabajo. Hay que dar oportunidad a la gente de crecer, dar la apertura para que puedan aplicar sus conocimientos, sugerencias, no cerrarnos en que el jefe es el único que puede dar órdenes, debe haber también la confiabilidad en personas que pueden desempeñar funciones que permitan salir a la empresa adelante.

Hay situaciones en las que no se puede estar físicamente en todos los sitios de trabajo, considero por tanto que sin olvidar nuestras obligaciones, podemos delegar funciones a empleados de calidad tanto en las oficinas como en las plantas de producción. En las plantas por ejemplo, nuestro personal de obreros necesita una supervisión permanente para que la productividad sea buena, entonces no desconozcamos los valores humanos que tenemos en nuestro personal y con los cuales podemos contar para que nos ayuden a controlar las deficiencias que hubieren en el trabajo. Nuestro objetivo debe ser siempre, el crecimiento de la empresa y por ende su éxito.

EN LO LEGAL, tenemos al pendiente el juicio de Alfredo Rendón Cedeño, ex – representante legal de Prolago, en contra de Productos Lácteos González cuyo inicio consta el 20 de Enero del 2004. El juicio que está a cargo de la doctora Magali Soledíspa y que actualmente se encuentra en la sala de la Corte Superior de Justicia

está por dictar sentencia. Es necesario recordarles señores accionistas, que en sus inicios éste juicio no contó con la gestión obligatoria de la gerencia anterior y por ende no se respondió a tiempo de acuerdo a las reglas y leyes jurídicas. Por ésta negligencia, a pesar de tener la razón a nuestro favor, éste juicio nos tiene muy preocupados y al pendientes debido a que los demandantes cuentan con varios abogados que manejan el caso. Esperamos por el bien de la empresa, que Dios y la justicia nos den la razón.

El aumento de capital social de la empresa, está a cargo de la doctora Andrea Mora, quien ha tenido que actualizar y regularizar la documentación legal de la empresa para proceder a éste aumento, el mismo que con la aprobación de la junta de accionistas el capital social de la empresa será de \$60.000,00 haciendo uso de las utilidades del ejercicio del 2006. Este proceso se concluirá en el 2008 con la aprobación de la Superintendencia de Compañías.

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**. El 30 de Noviembre del 2007 se venció el registro de la marca GONZALEZ por lo que se procedió a su renovación en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual, IEPI, quedando vigente nuestra marca hasta el 30 de Noviembre de 2015. Igualmente hemos ido renovando de acuerdo a la fecha de vencimiento el registro de marca de los productos con su denominación **GONZALEZ, DISEÑO Y NOMBRE DEL PRODUCTO**. El Queso **Crema González** y el queso de exportación **Queso Crema González (Special Fresh White Cheese)** están vigentes hasta el 28 de Septiembre del 2017. El resto de productos se irán renovando posteriormente de acuerdo a las fechas de vencimiento.

SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA.

Con gran satisfacción quiero indicar que el haber hecho frente a las obligaciones de los bancos cancelando con puntualidad, nos han permitido contar con su apoyo para resolver situaciones económicas por falta de liquidez que en uno u otro momento todo negocio tiene y más aun nuestra empresa que arrastra éste problema desde las administraciones anteriores .

Contamos con Líneas de Crédito abiertas con PRODUBANCO y banco MMJARTEAGA. Con los bancos Bolivariano y Pichincha contamos con su confianza para solicitar sobregiros cuando la empresa lo requiera. Con éste apoyo bancario hemos podido seguir adelante, obviamente pagando los respectivos intereses que vienen a incrementar el valor de nuestros gastos.

Detalle a continuación el manejo y situación actual de las operaciones bancarias. **Con el banco Bolivariano**, la operación No 0500011250 del 8 de Marzo del 2006 por \$60.000,00 dólares fue cancelada el 13 de Marzo del 2007. La operación No 0500011723 del 16 de junio del 2006 por \$60.000,00 se canceló el 26 de junio del 2007. De la operación No 0500013702 realizada el 31 de Mayo del 2007 por \$80.000,00 tenemos un saldo al capital al 31 de Diciembre del 2007 de \$ 36.666.64.

Con el Banco MMJARTEAGA, la operación No 36020224 del 4 de Junio del 2006 por \$78.148, 00 tiene un saldo al 31 de Diciembre del 2007 de \$13.024,64. La operación No 35020208 del 15 de Diciembre del 2005 por \$390.000,00, saldo por pagar al 31 Diciembre del 2007 \$183.762,00. El préstamo de \$210.000,00 concedido el 22 de Diciembre del 2005 se ha cumplido con los pagos que son cuotas semestrales, el saldo al 31 de Diciembre del 2007 es de \$135.000,00.

En el mes de Septiembre, con el fin de resolver situaciones económicas, la empresa se vio en la necesidad de adquirir con Produbanco un préstamo de \$500.000,00 dólares, a 12 meses plazo, con un interés del 10.5%. Los sectores económicos y en especial el sector bancario atravesaban momentos de tensión y expectativa por las nuevas medidas que el Gobierno estaba por dictar. En el caso de los bancos, éstos se manejaron muy sutilmente en las concesiones de nuevos créditos, evitando salir afectados en lo posterior. Es por esto que el Produbanco atendió a nuestra solicitud de préstamo al plazo anteriormente mencionado y con cuotas mensuales a pagar de más de \$40.000,00 dólares. Como ustedes pueden apreciar, es una cuota alta que debemos cumplir mensualmente, pero no tuvimos otra alternativa. Así, se canceló el saldo del préstamo anterior de \$202.471,00 que proviene de la operación No 1010023060000 por \$500.000,00 concedida el 26 de Octubre del 2006. Al 31 de Diciembre del 2007 la nueva operación de Septiembre presenta un saldo al capital de \$379.969.99. Por tanto la obligación total que se adeuda a los Bancos al 31 de Diciembre del 2007 asciende a la cantidad de \$ 748.423.27.

RECOMENDACIONES Y CONCLUSIONES

Como ustedes pueden apreciar el año 2007 ha sido un año complejo, afectado por situaciones adversas que no le han permitido a nuestra empresa superar el conocido arrastre negativo que cargamos a cuestas provocado por administraciones pasadas. El endeudamiento con los bancos aun refleja una cifra alta a pesar de haber cancelado más de \$200.000,00.

No es sencillo expresar por medio de un informe lo que se ha vivido y a que situaciones se ha tenido que hacer frente y aún mas las decisiones que se han tomado y las que se deberían haber tomado por el bien de la Empresa que por una u otra razón no se me ha permitido.

El informe contable del 2007 realizado por la contadora, Licenciada Rosalva Jumbo y el informe del Gerente de Ventas, Ingeniero Roque Pinto nos permiten ver, que a pesar de que se ha tenido situaciones negativas durante el 2007, nuestras ventas y nuestro sitio en el mercado se ha mantenido, nuestra marca GONZALEZ está bien posesionada y es considerada entre las marcas TOP debido a que contamos con la confianza y reputación de nuestros productos.

Si contamos con ésta ventaja, debemos aprovecharla y cuidar su permanencia en el mercado por lo que es vital mantener la **CALIDAD** de los productos.

A pesar de no contar con una nueva tecnología que mejoraría nuestro sistema de producción, pero sí la Empresa, podría contar incondicionalmente, con la responsabilidad, el esfuerzo y la superación en el trabajo de todo el personal que conforma **PRODUCTOS LACTEOS GONZALEZ CIA. LTDA** podríamos decir, que la empresa tendría a su haber uno de los factores más importantes que es el equipo humano con el cual se podría alcanzar las metas deseadas.

Como recomendaciones señalaría lo siguiente:

La vida económica de toda empresa debe contar con un elemento determinante y es el de ser competitivo, haciendo el esfuerzo requerido para satisfacer las necesidades del consumidor, esto es producir productos de calidad, procurando mantenerla todo el tiempo. Es necesario cuidar desde su inicio lo que implica la elaboración de los productos y esto empieza con:

Recepción de la leche: Control de calidad mediante el análisis de laboratorio, no recibir leches que estén por debajo de los índices de calidad requeridos.

Como es de conocimiento elemental, el rendimiento de la producción depende de la calidad de la leche.

Transporte de leche: las personas que realicen éste trabajo deben cumplir con los horarios en los que se recogen las leches de las haciendas productoras, manejo higiénico de los tarros en los que se receptan la leche, aplicar los cuidados necesarios en el trayecto de la misma para la entrega en las plantas de producción.

Elaboración de los productos: debemos contar con el personal capacitado, disciplinado y responsable que realice éstas funciones. Es importante contar con la supervisión y vigilancia del jefe de Planta cuyo conocimiento permitirá que los obreros ejecuten sus labores de la manera más precisa y adecuada.

La mantequilla es uno de los productos de mayor venta y aceptación en el mercado. Es elaborada con la crema que se obtiene en las plantas de producción junto con la crema que nos provee la industria Nestlé...

En el 2007 hemos tenido devoluciones de los productos por fallas en la fabricación. Debemos estar concientes que al mantener la calidad, justificamos el precio y logramos mayor nivel de satisfacción y fidelidad de parte de los consumidores.

Si contariámos con los medio económicos necesarios para adquirir maquinaria que nos permita incorporar nueva tecnología para mejorar nuestro sistema de producción, manejando estándares de calidad y uniformidad de los productos, podríamos mantener firme e inamovible nuestro nivel de competencia en el mercado. No olvidemos que ya contamos con el prestigio y reconocimiento de nuestra marca. **GONZALEZ**

A mediados de éste periodo, pedí al economista Guillermo Cárdenas , quien cada año hace la auditoria externa de la empresa, que nos ayude a analizar los aspectos positivos y negativos de la misma y en base a éstos, nos aconsejé, cuales serían las medidas que deberíamos tomar para fortalecer a la compañía.

El economista Guillermo Cárdenas conoce claramente el funcionamiento de la empresa por lo que su respuesta fue, que deberíamos centralizar nuestra compañía con una sola Planta de Producción.

Señores Accionista, les dejó con ésta inquietud, esperando que su análisis sea hecho en base a lograr el mejoramiento de la empresa y por ende lograr nuestra propia satisfacción y conveniencia

Quiero agradecer a todo el personal de Administración y Ventas, trabajadores de Cayambe y San Gabriel que supieron colaborar con el suscrito durante el período del 2007.

Quito, Abril 28 2008

Atentamente,



Luis Felipe González Albuja
GERENTE GENERAL