

*INFORME DE GERENCIA PARA LA JUNTA GENERAL DE
ACCIONISTAS
EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2005*

Señores Accionistas:

En cumplimiento a lo que dispone la Ley de Compañías y los Estatutos de la empresa me corresponde presentar a ustedes el informe correspondiente a mi gestión como Gerente titular de Productos Lácteos Chimborazo S.E.M., "PROLAC", durante el ejercicio económico del año 2005, en el cual se resumen las principales actividades realizadas en este período.

1. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.-

La Gerencia de la empresa estuvo a mi cargo, al ser ratificado en estas funciones por la Junta de Accionistas reunida el 26 de mayo de 2005. El Directorio fue integrado por las siguientes personas: *Presidente:* Ing. Ernesto Valdivieso; *Vicepresidente:* Sr. Antonio Larrea; *Directores Principales:* Delegado de la I. Municipalidad de Riobamba, Ldo. Milton Pazmiño, Sr. Francisco Dávalos por el Centro Agrícola de Riobamba y Sr. Ciro Cazar, por el C. E. A. S. *Directores Suplentes:* Ing. Fausto Arguello, Delegado de la Diócesis de Riobamba, Sr. Gonzalo Santillán y Sr. Marco Fierro. Conjuntamente hemos venido trabajando y tomando decisiones de importancia para continuar con las políticas que permitan el normal funcionamiento de la empresa; las mismas que fueron ejecutadas en forma oportuna por la Gerencia.

La Firma Auditora Salvador Aurea C. Ltda. fue contratada para la realización de la Auditoría Externa del presente ejercicio económico. La labor de la Comisaría de la empresa ha estado a cargo de la Ing. Mercedes Redrobán y del Sr. Eudoro Miño, como Comisarios Principales; y como Comisarios Suplentes el Ldo. Héctor Maldonado y la Sra. Raquel Torres.

El personal de Administración, no ha variado. En el área de Producción, al igual que en años anteriores, se ha contratado en forma eventual a los obreros de conformidad con las necesidades del departamento. Las contrataciones de personal para la Planta se han efectuado a través de la Tercerizadora Paraskevas de la ciudad de Quito.

2. GESTIONES DE ORDEN GENERAL-

2.1 MATERIA PRIMA: En el año 2006, los niveles de recepción de leche cruda fueron inferiores con respecto al año anterior. Una de las causas que motivaron esta situación fue la gran competencia que desarrollaron las empresas transnacionales, nacionales y locales que procesan lácteos, por conquistar a nuestros proveedores. En esta competencia, los precios de la leche cruda se dispararon a niveles irrealistas y que la empresa no podía pagar. Esto motivó el tener que aumentar el precio a todos nuestros proveedores para que continúen entregando la leche a PROLAC; lamentablemente, algunos de estos proveedores no estuvieron satisfechos con los valores que la empresa estaba en posibilidad de pagar y se retiraron de la misma. Como es política de la compañía, los precios de pago al ganadero se manejaron con mucho tino.

2.2 COMERCIALIZACION: El mantener la calidad en la fabricación de todos nuestros productos lácteos y refrescos, nos ha ayudado para poder conservar los mercados en las diferentes ciudades; las ventas decrecieron en forma considerable ocasionando la existencia de excedentes de leche cruda que se los vendió a Lechera Andina.

El panorama en general para las industrias lácteas del país se presentó sumamente difícil desde los inicios del año en estudio; resultó complicado el competir con industrias artesanales y caseras que ofrecían sus productos a precios irrisorios y de mala calidad. Ante esta problemática, la empresa adoptó otras alternativas como es el caso de la producción de leche larga vida natural y de sabores, iniciando su comercialización a mediados del presente año.

2.3 INVERSIONES: Se realizaron las siguientes inversiones en el presente ejercicio económico, las mismas que representaron lo más indispensable para mejorar en producción y ventas:

Un archivador-caja fuerte	\$	800.00
Dos Codificadores y cambio sistema de 3 envasadoras	"	8,800.00
Una computadora	"	745.54
Una cámara de seguridad	"	145.00
Una camioneta Fiat-Fiorino	"	9,504.48
Nave para leche larga vida	"	11,809.11
TOTAL INVERSIONES:	\$	31,804.13

2.4 ADQUISICION DE VEHICULO: Mediante un crédito bancario otorgado por el Banco MM Jaramillo Arteaga por el monto de \$ 7,540 pagaderos a 36 meses plazo, la empresa realizó la adquisición de una camioneta Fiat Fiorino para utilizarla en la venta de nuestros productos en la ciudad de Riobamba. La cuota de entrada se la pagó con fondos propios siendo la misma por el valor de \$ 1,963.74.

Debo también informar que se concluyó con el pago del leasing contratado con el Banco del Pichincha para la compra del camión Hyundai que transporta los productos hacia Manta, Quito y Santo Domingo de los Colorados y del camión TATA que se encarga de la recolección de leche cruda de las haciendas del sector de Chambo. Se tomó la opción de compra de acuerdo a lo establecido en el contrato, pasando estos vehículos a formar parte de los bienes de la empresa.

2.5 ADECUACION DE LOCAL PARA VENTA DIRECTA: Con la finalidad de dar una atención inmediata a los clientes que se acercan diariamente a la empresa a comprar al menudeo y también para descongestionar los despachos en la bodega de productos terminados, se adecuó el local a la entrada de la fábrica, implementándolo con lo necesario para que los productos se conserven en óptimas condiciones. Este punto de venta se lo puso en funcionamiento desde el mes de octubre del 2005 y ha dado un resultado satisfactorio.

2.6 PRESTAMOS BANCARIOS: Debido al cambio de las políticas en el Banco del Pichincha, que en forma sorpresiva suspendió la concesión del sobregiro con el que la empresa venía trabajando para cumplir con los compromisos ante nuestros proveedores y al no disponer de un capital de trabajo suficiente, a causa de la dificultad de recuperación del saldo que se quedó en Filanbanco, así como también por el retraso en los pagos del distribuidor y de los clientes directos de Guayaquil, se vio la necesidad de conseguir créditos bancarios que nos permitan continuar con el giro ordinario de la compañía. El Directorio de la empresa autorizó tramitar estos préstamos en el Banco del Pichincha y en el Banco MM Jaramillo Arteaga por un monto total de \$ 97,000.00.

2.7 SITUACION CON EL SR. MIGUEL GUERRERO: En el informe del año anterior hice conocer a los señores accionistas la situación de la

deuda del Sr. Miguel Guerrero Aguirre para con la empresa y de las diferentes alternativas que se podían adoptar para controlar este asunto. Se concretó y se suscribió el contrato de distribución con el Sr. Guerrero para que la empresa entregue directamente los productos en los hoteles, comisariatos, supermercados, etc. La empresa se hizo cargo de un setenta por ciento de los despachos diarios, el Sr. Guerrero quedó como comisionista de estas entregas. Con esta nueva modalidad se esperó que la situación cambie, lo cual no sucedió así. El Sr. Guerrero continuó con el retraso en sus pagos. A diario se le presiona para que realice los depósitos pero cumple solamente en parte con sus obligaciones. Se le ha hecho firmar las letras de cambio por el monto de su deuda a la fecha a fin de que la empresa tenga el respaldo para el cobro al Sr. Guerrero.

2.8. RETIRO DEL DISTRIBUIDOR DE QUITO, SR. CARLOS SALGADO:

Los precios a los que la empresa le entregaba los productos al Sr. Carlos Salgado, distribuidor en la ciudad de Quito, no se habían revisado durante mucho tiempo y la compañía estaba perdiendo mucho dinero con estos despachos. Se conversó al respecto con el mencionado Sr. Salgado para ponerlos al nivel de los otros distribuidores del país lo cual no le gustó y no aceptó.

Ello motivó a tomar la decisión de suspenderle los despachos. Como el Sr. Salgado tenía un crédito de quince días, se encontraban pendientes de pago facturas por un monto total de \$ 20,516.70 que se negó a pagar. Se contrató al Dr. César Quito para que inicie los trámites tendientes a realizar el cobro por la vía legal.

Para que no quede desabastecido el mercado de la ciudad de Quito, se está trabajando con el Sr. Wellington Loor, quien era subdistribuidor del Sr. Salgado.

3. ANALISIS FINANCIEROS:

3.1 RESULTADOS.- Los resultados en el presente ejercicio económico arrojan una pérdida de \$ 49,761.46, a consecuencia de los múltiples inconvenientes que durante este período se tuvieron que afrontar entre los que se puede mencionar: la desleal competencia con productos de otras marcas de dudosa calidad y bajos precios, el disminuido poder adquisitivo del consumidor, el incremento del precio al ganadero a causa del ingreso a la provincia de algunas empresas nacionales y locales como es el caso de Nutrileche, para con ello evitar el retiro de nuestros proveedores de leche cruda, el

decremento de nuestras ventas por la existencia de infinidad de marcas de leches pasteurizadas, la imposibilidad de incrementar los precios de nuestros productos terminados desde hace más de tres años, a pesar de que los costos se han ido incrementando paulatinamente, entre otros.

3.2 INGRESOS.-

3.2.1 VENTAS: En el ejercicio económico del año 2005, el total de las ventas ascienden al valor de \$ 2.922,255.12, las cuales significaron el 39.92% del total de los ingresos. En relación al año anterior han decrecido en el 0.49%. El total de las devoluciones en el presente ejercicio económico alcanza al valor de \$ 48,132.18 que representa el 1.65% con relación a las Ventas.

A continuación se detallan las ventas por productos:

CUADRO DE VENTAS		
Leche Pasteurizada Fda 1 Lt.	2.459.389.77	84.16%
Crema de leche en Fda 1/4	24.760.32	0.85%
Leche Sultana Larga vida	10.729.10	0.37%
Leche de sabores	13.499.14	0.46%
Mantequilla en paquetes	271.52	0.01%
Manjar de Leche	654.63	0.02%
Queso Fresco	162.345.42	5.56%
Queso Maduro	15.962.16	0.55%
Queso Mozzarella	22.210.40	0.76%
Yogurt en cartón 200 cc	8.260.27	0.28%
Yogurt en pomos 200 cc	25.300.17	0.87%
Yogurt con cereal de 100 cc	25.493.15	0.87%
Yogurt de 2 Lt.	42.030.03	1.44%
Yogurt en pomos de 1 Lt.	8.311.38	0.28%
Yogurt en fundas de 100 cc	17.628.71	0.60%
Fresco Bolito	1.230.45	0.04%
Jugo naranjito	3.592.19	0.12%
Leche enfriada a granel	79.693.56	2.73%
Agua en fundas (donación)	892.75	0.03%
TOTAL VENTAS	\$ 2.922.255.12	100.00%

3.2.2 OTROS INGRESOS: Este rubro está conformado por intereses cobrados al Ing. Juan Báez por la venta del departamento de Quito y descuentos en compras. Representa el 0.08% del total de los ingresos.

3.3 ELEMENTOS DEL COSTO:

3.3.1 MATERIA PRIMA: Representa el 69.95% del total del costo de producción. Con relación al año 2004 demuestra un decremento del 3.59%.

3.3.2 MANO DE OBRA: Se continuó con la política de contratación de personal eventual para el Departamento de Producción. Este rubro representa el 7% del costo de producción.

3.3.3 SUMINISTROS EN GENERAL: Los suministros y materiales han sido adquiridos en forma oportuna, de acuerdo a las necesidades de producción. Este rubro representa el 19.31% del costo de producción.

3.3.4 DEPRECIACIONES: El porcentaje de este rubro con relación al costo de producción es del 1.99%, considerando que algunos equipos ya cumplieron con su vida útil y registran en este período valores ínfimos.

3.3.5 OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN: Dentro de este rubro se considera el pago de servicios básicos (agua y energía eléctrica), mantenimiento de maquinaria, uniformes para obreros, etc. Representa el 3.9% del total del costo de producción.

3.4 GASTOS DE OPERACIÓN.-

3.4.1 GASTOS DE VENTA: Representa el 71.14% del total de los gastos de operación; en este rubro los valores más representativos se consideran el pago del transporte de productos, el arrendamiento mercantil, el mantenimiento de los vehículos, el uso de combustible, el pago de comisiones en ventas correspondiendo al Sr. Miguel Guerrero el 89.49% del total de las mismas y que se abonan a su cuenta, pago de sueldos y beneficios del personal.

3.4.2 GASTOS DE ADMINISTRACIÓN: Representa el 28.86% del total de los gastos de operación. Se consideran los más importantes los

sueldos y beneficios del personal, honorarios y dietas al Directorio y servicio telefónico.

3.4.3. GASTOS FINANCIEROS Y EXTRAORDINARIOS: Representa el 1.21% del total de los gastos de operación. Se considera dentro de este rubro la provisión para deudas incobrables, comisiones e intereses bancarios, ayudas sociales: entre los principales.

4. MI SEPARACIÓN DE LA EMPRESA.-

Como supe manifestar a los señores accionistas en la junta celebrada en mayo del 2005 cuando fui reelecto que no concluiría este período por razones familiares y de salud, hoy ratifico a ustedes mi separación de la empresa, pues el deterioro de mi salud ha ido aumentando. Ante esta circunstancia, considero conveniente que los señores accionistas conozcan varios aspectos relacionados con mi administración desde que asumí la Gerencia de la compañía el 28 de marzo de 1992.

Lo que a continuación les presento es el fruto de una gestión que se ha encuadrado dentro de lo legal, pretendiendo siempre defender los intereses de la compañía. Durante todo este tiempo se ha venido trabajando conjuntamente con los diferentes Directorios que han representado un gran apoyo para la Gerencia. Se han vencido muchos obstáculos propios del negocio; pero también hemos obtenido grandes logros que nos han permitido crecer como empresa.

Uno de los aspectos principales que debo hacerles conocer es el que tiene que ver con las Ventas. Ustedes encontrarán a continuación un resumen del monto de las ventas de los productos que elaboramos, preparado desde el año 1992 hasta el año 2005; en él se puede apreciar el crecimiento que año tras año se ha ido logrando gracias a la calidad de nuestros elaborados que están presentes en las diferentes ciudades del país; pues contamos con distribuidores en Quito, Guayaquil, Ambato, Quevedo, Manta, Portoviejo, Salinas, Santo Domingo de los Colorados, Babahoyo, Ventanas, Cuenca, Machala, Loja y lógicamente, en Riobamba.

DETALLE DE VENTAS

ANO	VALOR	
1992	2.785'661.856	+
1993	4.349'116.203	+
1994	6.064'791.884	+
1995	8.486'692.511	+
1996	11.233'466.514	+
1997	13.631'121.258	+
1998	15.515'493.598	+
1999	19.236'129.648	+
2000	1.656.680	*
2001	2.539.819	*
2002	3.126.566	*
2003	3.168.635	*
2004	2.936.789	*
2005	2.922.255	*

+ *sucres* * *dolares*

En lo relacionado con las utilidades conseguidas durante el transcurso de mis años de administración en la empresa, debo recalcar que se las ha logrado con un arduo trabajo encaminado siempre a conservar los márgenes de rentabilidad pero sin dañar la calidad del producto y pagando al ganadero un precio justo por su materia prima.

Las utilidades obtenidas por la empresa en cada uno de estos años, nos permitieron realizar múltiples inversiones con fondos propios. Todos los señores accionistas se han visto beneficiados ya que gran parte de las inversiones se capitalizaron convirtiéndose en acciones nominales a su favor.

El año 2005 es la excepción; múltiples causas originaron la pérdida que se registra, como ya se ha explicado anteriormente.

A continuación presento a ustedes un resumen de las utilidades obtenidas desde el año 1992:

DETALLE DE UTILIDADES	
AÑO	UTILIDADES
1992	292'391.535
1993	248'742.194
1994	495'002.583
1995	565'075.938
1996	1.154'181.392
1997	1.322'094.451
1998	667'200.661
1999	677'957.827
2000	80.961 *
2001	141.448 *
2002	31.980 *
2003	67.289 *
2004	42.855 *
2005	-49.761 *
* Dólares	

Como indiqué anteriormente, se creció mucho como empresa. Se incrementó el parque automotor (camiones para transportar los productos), se realizaron construcciones para ampliar el área de producción; se renovaron equipos que significaban un riesgo para la empresa ya que han venido funcionando desde el inicio de la compañía, etc.

A continuación les presento un detalle las inversiones que se han ido realizando en la empresa durante los catorce años de mi gestión:

AÑO	DETALLE DE INVERSIONES REALIZADAS:	MONTO TOTAL
1992	Caldera, vehículo, equipo computación, ampliación planta, cancelación envasadora PREPAC, equipos de Laboratorio, mobiliario de oficina, compra de propiedad, reparación camioneta mazda, manita para manjar, compra de 3 bombas, incubador para yogur, construcción galpón Guayaquil.	S/ 149'000.000

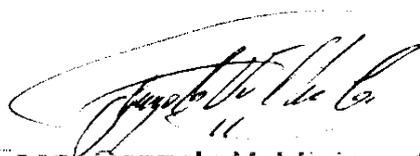
1993	Herramientas, incubadora yogur, equipo oficina, ampliación planta, serpentín, cancelación compra caldero, tablero control motores, incubador yogur, vías y conductos para departamento de bolos, reparación compresor Champion, transformador, mostrador panorámico, cámara de frío, microscopio, pistola para alcohol, mobiliario para cómputo, compresor de aire.	S/ 78'157.263
1994	Herramientas, 3 tanques pulmón para varios, motorreductor, Phmetro medidor digital, central telefónica, arreglo de los pisos de la planta.	S/ 9'930.126
1995	Repuestos envasadora en cartón, envasadora doble cabezal, cambio sistema envasadora, bombas de presión para agua helada, balanza técnica, refrigeradora, mobiliario, máquinas de escribir, instalación olla yogur, compresor, multímetro Camasco, medidor automático, estabilizador IL-HP, reloj tarjetero, disco duro 170MB, incubadora y ollas yogur, sumadora, repuestos para caldero.	S/ 196'705.317
1996	Equipo de pasteurización REDA, enfriador de placas, bomba para recepción, bombas de agua, calentador eléctrico, Camión HINO con furgón, teléfono celular, máquina de escribir, equipo de computación EOS, anaquel metálico, compresor F32 de 3HP.	S/ 707'923.256
1997	Amolador, taladro, transportador de materiales, factómetro de precisión, medidor automático Gerber, furgón para camión HINO FF, reparación camión NISSAN, computadora, sensor kit electrónico, ablandador, 3 tanques para bolos, regulador programable, escalera metálica, máquina de escribir, archivador, teléfono panasonic, caseta para sensor, revólver Smith, copiadora Mitta, calculadora Casio.	S/ 78'207.487
1998	Homogenizador Manton Gaulin, esterilizador rotativo (autoclave), llenadora de botellas de plástico, máquina termoselladora de botellas de plástico, preesterilizador tubular, para leche larga vida. *Maquinaria usada adquirida a la empresa española Inmuebles y Gestiones Castellanas, su costo total ascendió a \$ 131,395, para pagarlos en tres años. En el año 1998 se abono S/. 631'962.543. También se tuvo que iniciar la construcción de una nave industrial para instalar esta maquinaria.	S/ 667'940.393
1999	Maquinaria para leche larga vida, terminación de construcción de nave, equipos de oficina y computación, cámaras de frío, tanque de acero inoxidable.	1.603'669.968

2000	Construcción plataforma para cuarto frío, gastos para instalación maquinaria larga vida, compra camión HINO FF(leasing), reparación NISSAN, 2 computadores, un UPS, un fax Brother, un detector de billetes, un codificador para envasadora de leche, nueve sillas giratorias.	USD 13,107
2001	Ampliación local Comité de Empresa, codificadora, codificadora de golpe, bomba de SHP, Crioscopio, archivador de 3 gavetas, computadora, impresora, sistema de alarmas para oficinas y laboratorio.	USD 23,162
2002	Analizador de leche MILKANA, equipo refrigeración para camión HINO GH, furgón para HINO GH, 3 computadores, cabina para camión F-350, empacadora al vacío para quesos, cuarto frío, sistema contable ABM, equipo de oficinas, caja fuerte, muebles de oficina, pistola para alcohol)	USD 42,923
2003	Ranfla para cambio aceite vehículos casa en Manta (F. De Hewitt), furgón para HINO FF, camión HINO FF175 (M.Guerrero), compra Ford Ecosport para Gerencia, furgon camión Hyundai, computadora Pentium IV, fax Panasonic regulador, 2 balanzas, motor, compresor Atlas Copco, caldera York, selladora vasos yogur, bomba caldero, Pímetro	USD 101,344
2004	Sistema para Planta, computadora Pentium IV, tina quesera, escritorio para oficinas, opción compra leasing camión HINO GH, bomba multietapas, bomba sanitaria para homogenizador, engrasadora para vehículos, implementos para soldadora acero inox., licuadora industrial, mezcladora de leche, sistema tracción envasadoras	USD 27,857
2005	Archivador con caja fuerte, cambio sistema en 3 envasadoras y dos codificadores, computadora, cámara de seguridad, camioneta Fiat, construcción en nave de leche larga vida	USD 31,804

Otro aspecto que debo resaltar es el relacionado con el Patrimonio de la empresa. Al iniciar mi administración, el capital social de la compañía fue de S/. 5'535.000.00 que transformado al valor del dólar de esa época (S/. 1.576.87), equivale a \$ 3,510.12. Se realizaron cinco incrementos de capital y en los actuales momentos el capital social de la compañía asciende al valor de \$ 478,594.40

La labor que conjuntamente hemos efectuado ha sido para conseguir la superación de esta compañía, que es el orgullo de los riobambeños y que es reconocida a nivel nacional como una empresa seria y de prestigio.

Riobamba, agosto 11 del 2006



Econ. Gonzalo Valdivieso Ch.
GERENTE DE "PROLAC" S.E.M.

Superintendencia de Compañías
Carmen Tatarón
ESPECIALISTA CONTROL
14 de Agosto 2006
[Handwritten signature]