

Informe de Gerencia de Zulac S.A. 2009

A los Señores Accionistas;

El 2009 lo podríamos calificar como un año concentrado en la búsqueda de eficiencia, control del costo y en concretar oportunidades de negocios que ayudaron a mejorar los costos en la empresa. La crisis mundial del 2009 se hizo presente a inicios de año y continuo su afectación durante todo el 2009 en distintas formas. En especial pudimos ver este efecto, como era de esperarse, en las ventas. El haber contratado un Gerente de Ventas apoyó a que esta afectación no haya sido mayor.

El logro más significativo del 2009, sin duda, ha sido la certificación ISO 22000, lo que sitúa a la planta Zulac en los más altos estándares internacionales de garantía de calidad e inocuidad. Este proceso también nos ha ayudado a conocer mejor nuestro negocio. Apuntando las bondades que tenemos pero, y más importante aún, las falencias que tenemos. Esto, junto al ISO 9001 y a la mejora continua, nos obliga a ser mejores y a buscar la eficiencia tanto dentro de la planta, como en los negocios que hacemos. El efecto que esto tiene en los empleados es también de vital importancia, ya que los empodera a ser más responsables, más consientes y a su vez más eficientes.

Seguimos trabajando en proyectos de mejora, esta vez en el 2009 apuntamos a Control de Costos y Mejora en Ventas, ambos proyectos apuntan a que seamos más eficientes, y aprovechar esta eficiencia para apuntar a oportunidades de negocios que nos den volumen y consecuentemente incrementen las ventas. Logramos concretar contratos de maquila con Floralp los cuales nos ayudaron a incrementar producción, bajar el costo fijo y mejorar la utilidad en nuestros productos estrellas. También esto nos ha ayudado a ser más competitivos y entrar a negocios industriales que ayudan también en volumen. Hemos firmado convenios de producción con Juris (combo sandwichero con Hierbas del Campo), Pollos Oro (combo sandwichero con Danbo), La Europea (salchichas con queso Andino), con Floralp estamos maquilando los quesos de su marca Valpadana (Canestrato y Fontina), adquirida a finales del 2009.

Hemos apuntado a cambiar e invertir en las áreas que nos pueden ayudar a ser más eficientes, y aceptar aquellas en las que no podemos cambiar por el momento. Es por eso que hemos invertido en mejorar el sistema de

pasteurización, también en la compra de una nueva tina de 2000 lts ,todo esto junto a otras inversiones, nos han logrado mejorar la eficiencia y el rendimiento, ayudando a controlar los costos. Para profundizar aun más nuestro control de costos y eficiencia, hemos iniciado en el 2010 un proyecto de Tiempos y Movimientos en nuestra producción, con esto esperamos mejorar aun más la eficiencia.

La segunda, y pienso la más medular de las decisiones tomadas en el 2009, es la contratación de un Gerente de Ventas. Si bien hemos sentido, al inicio, el peso económico en los costos de su contratación, sus acciones ya se están palpando y vemos mejor control, más presencia y mejoría notable en la gestión de ventas. Pudimos ver esto en las ventas de diciembre, un record histórico! Y a pesar que no pudimos concretar todos los negocios por falta de leche y tiempo. Estamos trabajando en algunos proyectos, los cuales apuntan a incursionar en negocios de volumen y de alta rotación con quesos frescos.

Se ha introducido al mercado nuevas presentaciones, entre estas, el MIX 600, un mix de 4 quesos (Danbo, Pategrás, Don Galo y Hierbas del Campo) esto en respuesta a la disminución en ventas de nuestros productos estrella (Danbo, Angochahua, Pategrás, Bondell) ; Mix 300 (combinación de dos variedades); Hierbas del Campo rebanado en bloque de 3,5k y 300 grs. ; medios quesos de Angochahua, Pategrás y Danbo). Seguimos en la búsqueda del Zuleta Blue el cual aun no nos ha convencido y en el fresco rentable y duradero, este último está cerca a concretarse.

Pienso que el 2010 será el año que iniciaremos a cosechar los frutos de una mejor gestión en ventas, buscando espacios de más volumen y rotación, con una presencia más clara y propia, trabajando y aprovechando más nuestra marca Hacienda Zuleta y también aprovechar nuestra ventaja comparativa de producir nuestra propia leche. Es por esto que Zulac buscará la compra de toda la leche producida en Zuleta. Como podrán ver en nuestro informe financiero el presupuesto que proponemos para el 2010 apunta a eso, crecer. Y ya estamos palpando esto, actualmente hemos incrementado ya nuestro promedio diario de procesamiento a 7500 litros diarios.

Finalmente, hemos terminado el proceso de aumento de capital con las reservas patrimoniales, quedando la empresa con un capital del \$180.000. Agradezco a Fernando Orellana por su apoyo decidido en este proceso.

Puedo decir que en el 2009, un año de crisis hicimos lo que dijimos:

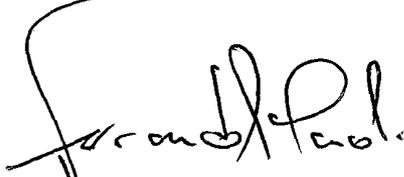
Toda crisis es una oportunidad única de mejora.

Pero aún hay mucho mucho por hacer, y estamos trabajando para esto. Y como hago todos los años, recomiendo no se reparta la totalidad de las utilidades, y se reinvierta en la planta, la cual ya vemos nos está quedando pequeña. Más adelante les haremos conocer los planes específicos de inversión en ella.

No me queda más que agradecer al equipo de trabajo de Zulac, al cual admiro y respeto, a Floralp por su constante apoyo y en especial a Fernando Orellana y a Norberto Purschert. Confío plenamente que el 2010 será un año de crecimiento y será crucial para nuestra empresa.

Pongo a su consideración suya este informe y mi gestión, seguro de poder continuar timoneando a Zulac hacia un Norte muy prometedor.

De los señores accionistas,



Fernando Polanco P.
Gerente General