

47337

Informe de Gerente Zulac S.A. Año 2006

Este año 2006 se ha caracterizado por factores negativos y positivos, del lado negativo hemos tenido un decrecimiento en las ventas, lo que no nos ha permitido cumplir la meta de crecimiento del 10%. También experimentamos problemas de estabilidad en la calidad por algunos factores, entre estos, fermentos, cera y por nueva materia prima. Por el lado positivo, iniciamos el tan esperado reordenamiento de la planta, e iniciamos la obtención de leche de calidad más óptima para nuestro proceso de producción.

Por el lado negativo, el decrecimiento en ventas fue del orden del - 4.31%, de \$628,330 en el 2005 (año en el cual aumentamos las ventas en un 23.3%) a \$ 601,231 en este año. Como resultado de esto tenemos un descenso en la utilidad antes de impuestos del - 10,02% y en la utilidad a repartir de - 9.34%, de un monto de \$ 54,214 en el 2005 a \$ 49,149 para este año. Los factores que influenciaron a este descenso es, entre los más importantes, un decrecimiento en el mercado nacional de los quesos maduros y semi maduros, incremento de la competencia, y nos vimos afectados al inicio del año por un problema de sabor a moho en los quesos, problema que afecto a los quesos en noviembre y diciembre del 2005. Hemos estimado que las ventas en Supermaxi el 1er trimestre se afectaron en el 12%, recuperar este margen ha sido difícil. Con menor efecto, tenemos un incremento en los gastos de administración y ventas de 9,23% y 7,43% respectivamente. Básicamente por aumento ligeros de sueldos y nuevo personal en las áreas de ventas.

Está extremadamente claro para nosotros que debemos innovar nuestra canasta de productos, y que debemos ser más agresivos para conseguir nuestras metas de crecimiento. El mercado de quesos maduros y semi maduras es difícil y de crecimiento lento. Este año 2007 contaremos con un estudio de mercado que esta siendo desarrollado por Floralp, el cual nos dará una idea de donde estamos y hacia donde debemos apuntar. También estamos ya en el proceso de contratar una asesoría puntual en el área de marketing, con el objetivo claro de posicionar la marca HACIENDA ZULETA.

En una nota más positiva, a finales del 2006 hemos iniciado la tan esperada reestructuración de la planta de producción, este es un proceso que continuará hasta mediados del 2007. Enumero algunas de las cosas que hemos hecho, pero para mejor apreciar los cambios invitamos a que nos visiten en la planta. Hemos adquirido un nuevo silo para almacenamiento de leche de 10.000 lts, cambiando el acopio de la leche por el extremo sur de la planta. Compramos una descremadora usada en muy buen estado, de una capacidad de 3000 lts/hora; hemos hecho importantes cambios en el equipo de pasteurización para hacerlo más eficiente. Hemos reorganizado los flujos de producción, dejando la parte superior (antigua) para elaboración (cuajado y prensado) y la nueva adición para el área de pasteurización. Al fin hemos mejorado la tensión eléctrica que abastecía tanto a la fábrica como a la casa. Esta es una mejora que la hemos hecho conjuntamente con Zuturismo, se cambio el tendido eléctrico desde los transformadores y se cambiaron las acometidas, lo que nos mejoró notablemente el voltaje que recibimos, ahora tenemos un flujo más constante sin tantas fluctuaciones. Lamentablemente debido a que la descremadora resultó ser más fuerte de lo

originalmente planificado, tendremos que invertir un monto adicional en un transformador, ya que la tensión no es la suficiente.

Hasta la fecha hemos invertido \$64.279,24 en este proceso de readecuación y mejoras a continuación el detalle.

Zulac S.A.		
Resumen de gastos de construcción y reubicación		
TOTAL CONSTRUCCION		\$ 28.252,61
Mano de obra, materiales, instalaciones, ventanas según detalle		
MAQUINARIAS		\$ 33.796,63
Descremadora	4.000,00	
Silo	12.975,00	
Plataforma Pasteurizador	2.264,50	
Grada acero	2.339,69	
Tuberías pasteurizador	12.217,44	
TOTAL		\$ 62.049,24
COSTO INSTALACION ELECTRICA		\$ 2.230,00
Total invertido a la fecha		\$64.279,24

Estimamos que invertiremos \$69.800 en terminar todo el proceso. Entre las cosas que tenemos por hacer y adquirir están, una tina quesera de 1000 lts o más, una empacadora al vacío o un túnel de calor para termo encogible, un transformador de 75kva, mover el cuarto de maquinas a un sitio más adecuado, ya que ahora a quedado dentro del área de producción. Cambiaremos el sitio actual del comedor y cambiador de empleados, en el sitio actual haremos el nuevo ingreso a la planta y el laboratorio. El museo del queso, otro proyecto que se ha venido postergando, ya tiene su sitio en la antigua recepción. Allí hemos hecho una ventana de observación, desde la cual se podrá ver el área de producción, alrededor de la ventana pondremos una explicación del proceso de producción y la historia del queso Zuleta. Para terminar extenderemos el techo de la fábrica en lado sur, y cubriremos la recepción actual de leche.

Ver el cuadro a continuación para costos aproximados.

Zulac S.A.

Estimado de necesidades en maquinaria y mejoras por hacer.

Concepto	Valor Estimado	Urgente
Equipos		
Transformador 75 Kva.	\$ 9.800,00	\$ 9.800,00
Tina de elaboración de + 1000 lts	\$ 20.000,00	
Empacadora al vacío o termo encogible	\$ 17.000,00	
Reubicación cuarto de máquinas	\$ 5.000,00	
Moldes de 600 grs. nuevos	\$ 8.000,00	
Equipo de filtro y tratamiento de agua	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00
Adecuaciones		
Bodegas y Museo	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
Techo recepción e ingreso	\$ 2.500,00	\$ 1.500,00
Playón de descarga	\$ 2.500,00	\$ 1.500,00
Jardines	\$ 500,00	
Total	\$ 69.800,00	\$17.300,00
Porcentaje del Total		25%

Las inversiones que tenemos que hacer de forma emergente son por un valor de \$17.300, ver detalle.

Es importante también recalcar que desde la primera quincena de Julio estamos comprando leche a las Comunidades de La Chimba y Pesillo, en el 2006 les compramos 321.736 lts por un valor de \$ 99.095 (incluido el precio del transporte) y a un precio promedio de \$0,308, (también incluido el costo del transporte). Esta leche, con mejores características para la producción de quesos que la leche de la Hacienda, nos ha permitido mejorar el rendimiento en 14% en quesos y en crema hemos obtenido un rendimiento adicional del 18 %. En el 2006 compramos a Zuleta y empleados un total de 949.580 lts de leche. En lo que va del año 2007, la distribución de nuestra compra de leche es: 54.29% a la Comunidad de la Chimba y Pesillo, 37.14% a Zuleta y 8.59% a los empleados de Zuleta.

Índices Financieros:

Zulac S.A.

Índices Financieros Comparativos 2004 a 2006

	2004	2005	2006
Liquidez	2,69	3,37	3,39
Solvencia	3,28	3,86	4,11
prueba acida	0,24	0,45	0,18
rotación inventarios	13,57	14,84	11,87
rotación cuentas por cobrar	7,20	6,79	7,05
días de mantenimiento de inventarios	26,52	24,26	30,33
días de financiamiento terceros	50,01	52,99	51,04
rentabilidad neta sobre capital	1212,22%	1791,95%	1612,30%
rentabilidad neta sobre activos totales	25,84%	32,36%	26,54%
rentabilidad neta sobre ventas	11,30%	13,69%	12,87%
activos totales	S/ 225.153,35	S/ 265.782,88	S/ 291.622,12

*1

Nota:

*1.- Este promedio incluye el tiempo que transcurre entre el momento que inicia la elaboración del queso hasta el momento que recuperamos el valor invertido. El promedio de días de pago de Floralp es de 31 días.

Ver gráficos para ver el comportamiento histórico de estos índices.

Para este año 2007 queremos concentrar nuestros esfuerzos en continuar los procesos de Buenas Prácticas de Manejo y de Mejora Continua, en las Prácticas de Responsabilidad Social Empresarial y en dirigir el crecimiento a mediano y largo plazo de nuestra planta apoyados en un plan de marketing más agresivo y ampliando nuestra cartera de productos.

Agradezco en especial a todas las personas que hacen junto a mi Zulac S.A., y muy especialmente a Norberto Purtschert por su apoyo como asesor y amigo, y a través de él a Floralp S.A. y todos sus empleados por el apoyo que nos brindan siempre.

De los señores accionistas,



Fernando Polanco P.
Gerente General