

COMPROLACSA
INFORME ANUAL POR PARTE DE GERENCIA AÑO 2004

SEÑORES MIEMBROS DE LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACIONISTAS DE LA EMPRESA COMPROLACSA

Pongo a vuestra consideración Señor Presidente, señores Accionistas de la compañía de productos lácteos del sur S.A. en cumplimiento a los estatutos de la empresa y la ley de compañías, un resumen y en detalle, el estado general de la empresa, de las políticas y acciones tomadas en el ejercicio de mi cargo como Gerente General en el periodo del 01 de Enero al 31 de Diciembre del 2004

Actualidad de la empresa a Diciembre del 2004

El año 2004 el contexto del país se caracterizó por la disminución del ritmo inflacionario, los excelentes precios del petróleo, la estabilidad de la dolarización, pero con crisis políticas constantes, alza de precios en los insumos e ingredientes lácteos, la informalidad del empleo, la competencia informal, falta de control de la producción clandestina por parte de las autoridades locales, la austeridad en el consumo por parte de la mayoría de la población y un alto destino de recursos al pago de la deuda externa, en conclusión enmarcados por un sistema financiero pobremente regulado.

Pese a ello la empresa ha logrado sostenerse. La estrategia que caracterizaba a la empresa es lograr mantenerse en el mercado, mantener mucha prudencia en el gasto, utilizar los recursos financieros propios y apalancamiento de la banca local. En el 2004 se pone atención al desarrollo de una nueva línea de producción como refrescos y bebidas (se está en pruebas) y la calidad de los existentes, sin descuidar otros elementos como el manejo más eficiente de los costos, la investigación y desarrollo y la austeridad.

La Empresa, Trabajó con normalidad general, manteniendo su producción y haciendo Industria en la Provincia de Loja, con pro y contra en pequeña escala usual de la industria láctea. A parte de la producción la empresa ha tenido que sortear serias dificultades especialmente en lo financiero por falta de capital de operación, pero a pesar de ello se ha seguido trabajando con mucho esfuerzo y sacrificio operando los 365 días del año ya que es la industria que nunca descansa.

Del resultado del año 2003 en la que sus índices nos favorecieron se logró seguir cancelando normalmente el crédito obtenido en el Banco de Loja, por el monto de \$30,000.00 en el plazo de dos años a pagar con dividendos de \$1483.27 /mes, destinados a la compra de un vehículo con tanque cisterna para el transporte de leche capacidad 4000 lt.

La empresa ha cumplido con todas sus obligaciones bancarias. Con instituciones, empresas comercializadoras, personal de la empresa, etc.



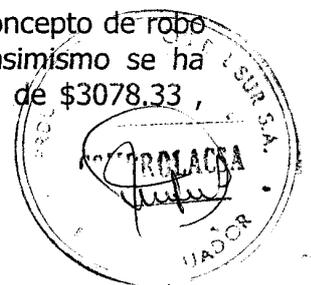
La Industria y por ende Comprolacsa es susceptible a las variaciones negativas a nivel macro, tales como la crítica situación financiera del País, Políticas del Gobierno nacional y local que producen la especulación e incremento en los materiales que se utiliza en la Industria láctea, insumos, ingredientes, combustibles, servicios básicos, mano de obra, así también por los consecuentes feriados y por el sobredimensionamiento de la maquinaria (pasteurizador) etc. Influyendo directamente en la elevación de costos de producción y reducción de utilidades, es lo que ocurrió en el 2004, y fue muy difícil elevar los precios al consumidor por la gran competencia existente de productos en el mercado que vienen de otras plazas, por la falta de diálogo y no decisión por parte de la planta de lácteos de la UTP de trabajar en conjunto y poder definir el precio al consumidor acorde a los gastos, para el sostenimiento de la Industria láctea en Loja, por la gran competencia informal existente en el mercado que no mantienen ningún tipo de control por parte de Autoridad alguna, las mismas que promulgan el control de productos así como la reactivación de la Industria en Loja, cosa que no se da, ya que si no fuera por el esfuerzo de Quienes hacemos producción y luchamos por mantenernos, la industria local no tendría futuro, quedando solo las poco existentes.

Uno de los principales problemas en Comprolacsa es el sobredimensionamiento del pasteurizador capacidad 5000 lt./h porque se debe prender los equipos complementarios como el caldero y compresores de amoníaco de gran dimensión y de gran consumo de combustible y energía para procesar una pequeña o gran cantidad de leche siendo los costos de producción elevadísimos, de igual manera el transporte de leche de otras provincias se lo debe hacer en grandes volúmenes para que sea rentable, a la empresa, pero esto ocasiona a que la leche sea almacenada por días por la acumulación diaria hasta que egrese por ventas estos volúmenes, este almacenamiento y reprocesos para mantenerla en condiciones favorables, hacen que la leche se haga vieja y por ende afecta ligeramente al sabor y calidad de la misma y limita en parte el desarrollo del mercado.

Los resultados económicos no se cumplieron de acuerdo al presupuesto del 2004 por razones ya expuestas. En el año 2004 hubo mayor estabilidad y control del funcionamiento de los equipos con la reparación y mantenimiento, se siguió con el implemento de nuevos procesos tecnológicos, control más estricto en la calidad de los productos y de la higiene de la planta, Existió una inestabilidad laboral por parte de algunos trabajadores que ingresaron a trabajar en COMPROLACSA probaron el trabajo y salieron a pesar de ello, se mentalizó al personal de base, el afán al trabajo y el cariño a la empresa.

En el área de ventas existe falencias ya que no existe un departamento de ventas para que se dedique al control estricto del mercado se ha hecho lo posible por suplirlo hay falencias en los distribuidores adeudan a la empresa a pesar de las garantías dadas, La Empresa está atendiendo directamente el mercado de Catamayo y supermercados de la ciudad de Loja con Personal y vehículo de Comprolacsa. Cuyo fin es ir cubriendo las áreas no atendidas por los distribuidores.

La empresa canceló en su totalidad la cantidad de \$950.00 por concepto de robo de envases mediante asalto al vehículo que los transportaba, asimismo se ha cancelado por interés del crédito y sobregiro bancario la cantidad de \$3078.33 ,



rubros importantes no previstos entre otros que afectan a la liquidez de la empresa.

La empresa ha cumplido con todos los permisos de ley y actualizados tales como el permisos de funcionamiento del año 2004, permiso del CONSEP, registros sanitarios. Así también la empresa ha cumplido con los gremios como cámara de Industrias de Loja y AIPLE, y con empresas que tienen relación con Comprolacsa en la compraventa de productos, insumos e ingredientes.

Comprolacsa soporta un Juicio laboral por parte de un ex empleado que fue separado por mal comportamiento con el personal, no obediencia a sus superiores y por acciones que no favorecen a la Empresa las que fueron reportadas oportunamente a la Inspectoría Provincial del Trabajo.

La Empresa tiene un normal abastecimiento de materia prima que proviene de su centro de acopio en Yantzaza, de proveedores que entregan en planta y de la provincia del Azuay, cabe hacer notar que no existe leche en Loja para abastecer a la Industria láctea, por lo que también somos dependientes de los sectores de producción láctea y de la naturaleza que ha veces ocasiona derrumbes en las carreteras produciendo desabastecimiento de leche en Loja

Comprolacsa ha dado la oportunidad de que Estudiantes de instituciones de educación de los niveles medio y superior, a que realicen prácticas, visitas y tesis, con el fin de coadyuvar al desarrollo de ellos, así también se ha dado ayudas benéficas con productos, a pedidos muy especiales de instituciones de ayuda social.

La Compañía ha superado muchos problemas y dificultades que se daban en todas las áreas de la misma, en Producción se mejoró la calidad en la leche pasteurizada en los yogures se trabaja con colorantes naturales con el fin de mantener la buena salud de nuestros semejantes; Con esto es preciso hacer notar que un 80% aproximado de equipos de la empresa han sido acondicionados y renovados ya que por los años de trabajo no permitían un normal funcionamiento y ahora la empresa esta para trabajar en lo logístico con mayor estabilidad y seguridad.

Se adquirió a crédito de tres años un vehículo marca CHEVROLET SUPER CARRY con furgón para el transporte y distribución de leche y productos lácteos;

Se renovó el contrato con Aseguradora del Sur, a través seguros Johnson en Loja, por cinco pólizas de seguro para la empresa tales son:

- Póliza para proteger por rotura de maquinaria
- Póliza para proteger por incendios, terremotos, daños físicos de edificios y maquinaria
- Póliza para proteger de robos y daño de equipos electrónicos
- Póliza para proteger como producto terminado, materia prima
- Póliza para proteger los dos vehículos cisterna.

Con estos antecedentes, expongo a Ustedes las principales acciones desarrolladas en el período 2004, así como poner en consideración vuestra, el balance general y el estado de rentas y gastos del período comprendido entre el 01 de Enero y 31 de



Diciembre del 2004 que nos da una idea clara de la situación de la empresa, sin embargo debo anotar ciertos aspectos.

En el balance general al 31 de Diciembre del 2004, se puede notar y comparar que el **ACTIVO CORRIENTE** es \$547.07 en el 2004 y de 552.07 en el 2003, cantidad muy pequeña para el movimiento de la empresa, falencia que ha existido siempre y que se la viene superando. **EL EXIGIBLE** es \$28705.92 en el año 2004 y de \$24203.74 en el 2003, cantidad invertida y cobrable a distribuidores y clientes. **EN EL REALIZABLE** existe una cantidad bastante alta en inventarios de \$29396.30 en el año 2004 y de \$30945.86 en el 2003, especialmente por la alta rotación de productos y por las cantidades mínimas de compra que son altas para Comprolacsa, por la venta de las empresas que ofertan envases y polietileno, por ello se debe tener un gran inventario de consumo interno tales como envases, polietileno, insumos, ingredientes, etc.

EL ACTIVO FIJO en el año 2004 es de \$84,130.75 se incremento en un 1.3% en relación al 2003 que fue de \$83,049.29. **LOS ACTIVOS TOTALES** de la empresa en el año 2004 totalizan \$155,539.48 manteniéndose en relación al año 2003 que fue de \$155,675.12

LOS PASIVOS de la empresa se han incrementado de \$47879.62 en el 2003 a \$ 57,066.92 debido al crédito bancario y proveedores por pagar en su mayor parte.

EL CAPITAL se mantiene igual en \$85,000.00

Analizando el estado de **RENTAS Y GASTOS** de la empresa, los ingresos provenientes de las ventas de productos lácteos en el 2004 fue de \$363,869.23, 12.56% menos de lo presupuestado y ligeramente menor en un 10,68% en relación a las ventas del año 2003. **LOS EGRESOS TOTALES** en el 2004 fueron \$331,757.04 siendo el 9.8% menor a lo presupuestado y el 8.2% menor al año 2002, generando una perdida en el ejercicio de \$ -9644.14

A continuación un detalle, en que se enfoca la administración de la empresa.

GERENCIA ha cumplido y ha velado por la buena marcha de la empresa, a través de políticas financieras, Administrativas y de Recursos humanos, de Control de calidad, de Producción, de Comercialización y Marketing y Adquisición de materia prima, insumos, ingredientes y materiales.

Para cumplir con esta políticas, se realizó una pro forma de presupuesto para el año 2004, el que se dio cumplimiento en un 88% aproximadamente, la variación existente fueron por causas ya mencionadas como la inestabilidad política, elevación de costos en los servicios básicos, sobredimensionamiento del pausterizador entre otros.

Los resultados que arrojan los balances en el ejercicio económico en el año 2004 genera una pérdida neta operativa de ~~\$2644.14~~

En Noviembre del 2001 la empresa empezó con una reingeniería una vez obtenido el capital fresco, comprando maquinaria y equipos, mejoramiento y adecuación de las salas de producción, mejorando procesos, obteniendo materia prima fresca y



más barata, produciendo nuevos productos, aplicando técnicas de mercadeo. Continuando así en el año 2002 comprando, arreglando y mejorando equipos y maquinaria vetusta, implementando tecnología, etc. Y así se continuó en el año 2003 con mucho esfuerzo y sacrificio y hasta con sufrimiento para lograr sacar la empresa y cumpla su misión de acuerdo al plan estratégico elaborado en el año 2003, de que sea la mejor Industria de productos lácteos del Sur del País que ofrezca productos de calidad a la sociedad y brinde rentabilidad a sus dueños, en el año 2004 el panorama cambio, la planificación falló por muchas razones incremento de materiales e insumos, incremento en el precio de la leche como materia prima, feriados largos y seguidos con un día que no se venda el producto, afecta económicamente el mes, ya que la empresa es muy susceptible y así entre otros factores, por calidad

Administrativa Se ha mantenido comunicación interna y externa de las decisiones y políticas que se han tomado se han mantenido reuniones periódicas con los encargados de las áreas de la empresa, se ha creado incentivos y capacitado a parte del personal, los sueldos y pagos se los realizó oportunamente. Los activos se utilizaron adecuadamente en todas las áreas de la empresa. Los recursos financieros, fueron utilizados con mucha prudencia, solvencia y autogestión, considerando los criterios de servicio y rentabilidad.

Producción Se optimizó todos los recursos humanos y de maquinaria, logrando mejores resultados en los procesos, al recurso humano se ha concientizado y tecnificado más en el trabajo, hay elementos que por su edad y falta de tecnificación, decae su eficiencia y responsabilidad.

Se ha logrado mantener los niveles de productividad, de acuerdo al mercado, las normas y procesos han sido respetados y aplicados, la calidad de nuestros productos a mejorado, ya prácticamente no existen problemas por ello, ya que se hace un control del mismo riguroso al ingreso de materia prima, en los procesos en el producto terminado y post venta de los mismos, pero esto no nos deja exentos de algún problema repentino por causas ajenas en la comercialización. Se ha investigado y producido nuevos productos, se trabaja con ingredientes naturales, eliminando los artificiales en especial los colorantes, manteniendo así una garantía al consumidor.

Comercialización Es un área clave para la productividad de la empresa, por lo que se ha puesto mucho énfasis en la distribución, venta y post venta de los productos, aplicando técnicas de mercadeo con el fin de cumplir con los objetivos de la empresa, se ha mejorado y se prevé rediseñar algunos diseños anteriores en envases que no cumplen con las especificaciones de ley. Se ha invertido en propaganda y publicidad en medios de comunicación prensa, revistas, radio y televisión, logrando así un posicionamiento en el mercado con nuestros productos como también la imagen corporativa de la empresa.

COMPROLACSA, distribuye sus productos a través de tres canales de distribución.

- Venta en planta.
- Atención a supermercados e instituciones
- Distribución a través de carros repartidores (en este canal hay mucho por hacer reordenar zonas y distribuidores)



Abastecimiento de materia prima Aproximadamente el 36,9% de materia prima que ingresó a la empresa provino del cantón Yantzaza-Zamora donde existe un tanque de enfriamiento de leche de propiedad de la empresa y trabaja un Ingeniero Zootecnista en la recepción y asesoramiento al ganadero en manejo de pastos y ganado. Un 33,8% de m.p. provino de la provincia del Azuay y el 24,7% aproximado entregaron directamente a la planta.

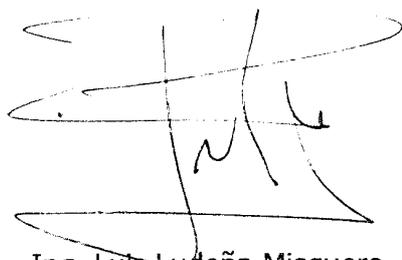
Para el centro de acopio de la empresa trabajaron siete personas en la recolección de leche y se beneficiaron en forma mutua la Empresa y un centenar de ganaderos que entregan su producto a COMPROLACSA recibiendo un pago semanal por la cantidad entregada, generando así producción e ingresos económicos constantes.

Señores miembros de la junta, la era de la competitividad ha llegado en la que estamos inmersos, por ello es importante fortalecer más la Industria en todo sentido y en todas las áreas con el apoyo vuestro y lograr el apoyo de las Autoridades Gubernamentales y locales, por ello estamos trabajando y para la empresa se vislumbra para el 2005 mejores alternativas enmarcados en las políticas y objetivos planificados para el año 2004, además de generar fuentes de trabajo y desarrollo de la Región Sur.

Finalmente, antes de concluir, debo informar que ha la fecha se denota una mejor estabilidad en lo logístico, el camino es muy duro, pero es un reto que incentiva a tomar como plataforma de lucha y tratar de cumplir con las metas establecidas para el 2004.

Mi agradecimiento a los Señores Accionistas por haber depositado su confianza en mi persona, para buscar las mejores alternativas de solución a los múltiples problemas, lo que se viene superando para bien de la empresa y de la sociedad en general.

Loja, a 30 de Marzo del 2004



Ing. Luis Ludeña Misquero
GERENTE GENERAL

