

**COMPAÑÍA DE PRODUCTOS LÁCTEOS DEL SUR
COMPROLACSA**

INFORME ANUAL DE GERENCIA AÑO 2005

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 en detalle, del 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 2005

Actualidad de la empresa a Diciembre del 2005

A finales del año 2005, la Empresa soporta las influencias negativas derivadas de la inestabilidad del gobierno Ecuatoriano y la no existencia de políticas macro por parte del mismo que vayan a favor del Ecuador entero, transmitiendo así inflación, incremento de precios en materias primas, insumos e ingredientes para la industria, en especial la industria láctea, incremento en el transporte de productos, proliferación de la competencia informal y clandestina, incremento en los costos de servicios básicos y de impuestos dañinos que cada institución cobra como el Ministerio de salud, Municipio, CONSEP, entre otros, así como también la amenaza constante y de hecho como paros y huelgas que afectan al desarrollo de la poca industria existente en Loja.

COMPROLACSA Industria láctea es muy susceptible a los factores anotados por los que a tenido que pasar. Debido a la condición misma del producto que es perecedero o corta vida debiendo darse una alta rotación para la evacuación del mismo y en condiciones de almacenamiento refrigerado.

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 2005 se pone atención a la calidad de los productos 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, a parte de lo económico, manteniendo su producción y haciendo Industria en la Provincia de Loja, con pro y contras 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, el mantenimiento constante de maquinaria y vehículos ya que por su vetustez de algunos requieren fuerte inversión en su mantenimiento.

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.

Comprolacsa con fecha 20 de febrero renova un crédito pendiente anterior que fue de \$30,000.00 por un nuevo de \$20,000.00 al 13.43% de interés a 24 cuotas de \$975.00 capital+interés.

Con fecha 13 de julio del 2005 se obtiene un crédito por \$19,0000.00 al 13.43% a 36 cuotas de \$644.13 capital+interés

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

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, y el alza de los precios Internacionales del petróleo produciendo una reacción en cadena en la elevación de derivados del petróleo, transporte y por ende 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 el sobredimensionamiento de la maquinaria(pasteurizador) etc. Influyendo directamente en la elevación de costos de producción y reducción de utilidades. Es muy difícil elevar los precios al consumidor por la gran competencia existente de productos en el mercado que vienen de otras plazas y 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.

Entre los principales problemas en Comprolacsa es el sobredimensionamiento del pasteurizador ya que 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, elevan los costos generales de fabricación. Otro problema muy fundamental es el no poder subir los precios de los productos para que sean reales y generen utilidad.

Los resultados económicos no se cumplieron de acuerdo al presupuesto del 2005

En el año 2005 hubo mayor estabilidad y control del funcionamiento de los equipos con la reparación y mantenimiento, excepto el tanque de enfriamiento en Yantzatza y los dos vehículos tanqueros. 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 ha cumplido con todos los permisos de ley y actualizados tales como el permisos de funcionamiento del año 2005, 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. Cabe anotar que Comprolacsa tiene inversión económica como socio en AIPLE (Asociación de Industrias Productoras de lácteos del Ecuador) en dos oficinas en el edificio en Quito, en la av. Amazonas, y esta Asociación al momento está sin timonel por cuestion del ex Director Ejecutivo que tuvo que renunciar por su mal proceder apedido de los afiliados a la Asociación.

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, dicho Juicio fue ganado por la empresa en primer instancia pero por apelación del ex trabajador el juicio se encuentra en proceso en la corte en Quito para su sentencia definitiva, el Abogado que nos lleva el caso es el Doctor Dionisio Pardo.

La empresa planteo un Juicio al Señor Hugo Carrión ex distribuidor de la empresa por el no pago de facturas adeudadas y cheques sin fondos realizados en un feriado decretado por el Gobierno por el monto de \$9921.33 , por lo que este sujeto Hugo Carrión se ahuyento de la empresa por consiguiente se planteo el juicio en su contra y con respaldo de una letra de cambio como garantía, el caso lo llevó el Doctor Carlos Ramírez Romero hoy ministro Juez de la corte suprema de justicia, dejando el caso al Doctor Fernando Brayanes de su buffete de Abogados de la oficina ubicada en Loja Calle J.A. Eguiguren y 18 de Noviembre

La empresa presentó una demanda en contra del Sr. Erick Vallejo ex empleado de Comprolacsa quien ejercía las funciones de vendedor. De las ventas de un fin de semana y feriado con un valor de \$3447.09 , no regresó más a la empresa con lo recaudado y ahora tiene orden de captura al momento, de este caso se presento un juicio en contra de los señores Alfonso Vallejo Román y Orfa Coronel Padres de Erick Vallejo quienes firmaron una letra de cambio como garantes. El caso lo lleva el Doctor Freddy Aguilera su oficina queda ubicada en la calle J.A. Eguiguren frente a la Corte superior de Justicia.

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, cierres de carreteras por paros, lo que produce desabastecimiento de leche en Loja con las respectivas pérdidas económicas.

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 todo esto es preciso hacer notar que un 85% aproximado de equipos de producción 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.

Con estos antecedentes, expongo a Ustedes las principales acciones desarrolladas en el período 2005, 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 2005 que nos da una idea clara de la situación de la empresa, sin embargo debo anotar ciertos aspectos.

Se renovó el contrato con Aseguradora Sul América, a través seguros Johnson en Loja como broker , 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.

En el balance general al 31 de Diciembre del 2005, se puede notar y comparar que el **ACTIVO CORRIENTE** es \$3970.02 en el 2005 y de 547.07 en el 2004, cantidad muy pequeña para el movimiento de la empresa, falencia que ha existido siempre y que se la viene superando. **EL EXIGIBLE** es \$32246.88 en el año 2005 y de \$28705.92 en el 2004, cantidad invertida y cobrable a distribuidores y clientes. **EN EL REALIZABLE** existe una cantidad bastante alta en inventarios de \$37171.80 en el año 2005 y de \$29396.30 en el 2004, especialmente por la alta rotación de productos, se debe tener un gran inventario de consumo interno tales como envases, polietileno, insumos, ingredientes, etc.

EL ACTIVO FIJO en el año 2005 es de \$69,796.55 en relación al 2004 que fue de \$84,130.75. **LOS ACTIVOS TOTALES** de la empresa en el año 2005 totalizan \$152,445.57 manteniéndose en relación al año 2004 que fue de \$155,539.48

LOS PASIVOS de la empresa se han incrementado de \$57,066.92 en el 2004 a \$ 72,463.47 debido al crédito bancario y proveedores por pagar en su mayor parte.

EL CAPITAL se mantiene igual en \$85,000.32

Analizando el estado de **RENTAS Y GASTOS** de la empresa, los ingresos provenientes de las ventas de productos lácteos en el 2005 fue de \$394,383.12, 10.05% menos de lo presupuestado y ligeramente mayor en un 18,87% en relación a las ventas del año 2004. **LOS EGRESOS TOTALES** en el 2005 fueron \$413,106.86 siendo el 4.18% menor a lo presupuestado y el 24.5% menor al año 2004, generando una utilidad bruta en el ejercicio de \$ -18,201.74

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 manteniéndola y mejorándola como Industria de prestigio como se la reconoce, 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 proforma de presupuesto para el año 2004, el que se dio cumplimiento en un 85% aproximadamente, la variación existente fueron por causas ya mencionadas como la inestabilidad política, elevación de costos en los insumos e ingredientes, materia prima, sobredimensionamiento de los equipos y la no elevación del precio de venta al público, entre otros.

Los resultados que arrojan los balances en el ejercicio económico en el año 2005 genera una pérdida neta operativa de \$18,201.74

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 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. En el año 2005 la situación es igual que en el año anterior a más de un sin numero de paros y huelgas que paralizan la producción y el no

entendimiento por parte de la planta de lácteos Ecolac, en no querer subir los precios de los productos los que están por debajo de la realidad y los de otras empresas de fuera de Loja. una sola empresa de la localidad no podría subir precios por resultados negativos que se darían, esto está logrando desfases en la economía local ya que Comprolacsa no puede darse el lujo de regalar el producto porque que no obtiene ningún beneficio ni subsidios de ningún organismo e institución que ayude a solventar la realidad económica presente en los costos.

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.

Se ha resaltado la presencia de Comprolacsa y sus marcas La Lojanita ante la comunidad ya sea en eventos, reuniones, compromisos, convenios, mediante publicidad, entre otros.

Se ha logrado mantener los pagos casi con normalidad de las deudas adquiridas por compra de insumos, ingredientes, materia prima, y muchas adquisiciones componentes de la producción así como también el pago de créditos que nos quita liquidez a más de los malos resultados económicos mensuales.

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, también hay elementos que no colaboran ciento por ciento, otros 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 no existen problemas por ello, ya que se hace un control del mismo rigurosamente 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 mejorado los 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, ya que se depende de las ventas para la subsistencia y progreso, ahora más cuando se tiene que competir con abundantes marcas en lácteos que nos invaden y que por su alta tecnología logran penetrar y la proliferación de productos lácteos que con un mínimo control o sin el logran el ingreso al mercado. por ello 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 ha rediseñado 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, radio y televisión, logrando así un posicionamiento en el mercado con nuestros productos como también la imagen corporativa de la empresa, se logró el ingreso a Supermaxi ya que esto es difícil por sus políticas, se atiende a grades supermercados que han abierto en el mercado Lojano

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 56% 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 personal calificado en la recepción y asesoramiento al ganadero en manejo de pastos y ganado. Un 21.5% de m.p. provino de la provincia del Azuay y el 22.5% 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 cerca de 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.

Para el transporte de leche, se renovó el convenio con PREDESUR para el préstamo del tanque isotérmico de capacidad de 6,000 lt. En comodato para el lapso de cinco años.

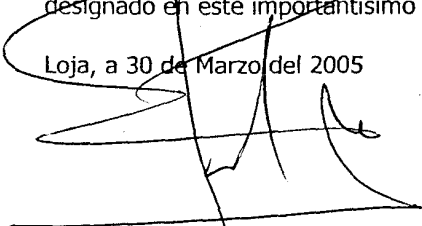
Es importante anotar que el pago semanal de materia prima nos resta liquidez total en desarrollo normal de las actividades de la empresa ya que el producto terminado todavía no sale en su totalidad a la venta, y esto provoca una constante petición de sobregiros bancarios para cubrir dichas demandas económicas.

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 ya pequeños frutos enmarcados en las políticas y objetivos planificados para el año 2005, 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 la producción, el camino es muy duro, hay que realizar cambios significativos en la empresa para cumplir y superar las metas establecidas para el 2006.

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, los que se vienen superando para bien de la empresa y de la sociedad en general, hoy cumplo mi periodo para el que fui designado como Gerente General y auguro todo tipo de éxitos como el que más para quien sea designado en este importantísimo cargo

Loja, a 30 de Marzo del 2005


Ing. Luis Ludeña Misquero
GERENTE GENERAL

