

INFORME ASAMBLEA DEL 2006

A los Señores Accionistas:

El año 2006 la empresa El Ordeño cumplió 3 años de labores, en los cuales ha cumplido con los objetivos iniciales para la cual fue creada. El año 2006, fue difícil para el desarrollo de las actividades de la empresa, ya que tuvimos que soportar los embates del contrabando incentivado por la diferencia de precios en la materia prima nacional y el precio del mercado internacional, así como la disminución de la compra de leche en polvo por parte de los fabricantes para los programas sociales de gobierno. Sin embargo del entorno poco favorable para la producción de leche en polvo, la Planta El Ordeño siguió trabajando y mantuvo un buen nivel de compra a los productores, una imagen positiva con el sistema financiero y pudo ampliar los procesos de mejoramiento continuo y de calidad. Avanzamos en el programa de Buenas Prácticas de Manufacturas y el diseño de los manuales de procesos de las diferentes áreas de producción de la planta,

MATERIA PRIMA

Con el propósito de garantizar la calidad de la materia prima se intensificó el trabajo con nuestros proveedores, para constatar que se cumplan eficientemente los esquemas diseñados de rutina de ordeño, programas de vacunación, entre otros. Durante este año se continuó realizando capacitaciones a transportistas, mayordomos y administradores de las haciendas, con el propósito de garantizar la calidad de la leche recibida.

La recepción de leche de Enero a Diciembre del 2006 fue de 27'259'540 litros, o sea 75000 litros de leche diarios en promedio. De los cuales fueron marshallados a otras industrias 3'709'000 litros que equivalen a 10'000 litros diarios.

A pesar de los problemas mencionados durante el periodo 2006, El Ordeño empresa comprometida con el sector, y sobre todo con visión a largo plazo continuó comprando materia prima tanto a ganaderos como a industrias que tenían excedentes, y de esta manera evitó una caída drástica en los precios de la leche pagada al productor, que si bien es cierto, desde el punto de vista rentabilidad a corto plazo hubiera beneficiado al Ordeño, en el mediano plazo, hubiera sido negativo, pues la producción de leche hubiera bajado a niveles, en los cuales el país se hubiese visto obligado a tener que importar leche afectando al sector ganadero y al Ordeño. Sin embargo a esta política de sostener los precios al productor, que hemos mantenido como principio, El Ordeño tuvo que bajar su volumen de recepción durante los últimos 4 meses del año, pues la acumulación de inventario provocada por el contrabando y la disminución de las compras Estatales afectaron el flujo de caja y por tanto la liquidez de la empresa.

Mantener stock altos de leche en polvo por parte del Ordeño, retrasó que los productores sufran las consecuencias inmediatas del excedente, pues evitó una disminución acelerada de precios, que si bien se dio, este efecto pudo ser más perjudicial, es necesario resaltar este hecho pues demuestra lo vital que ha sido y continúa siendo contar con la pulverizadora de leche en polvo.

MERCADO

La demanda nacional del mercado industrial ecuatoriano, fue atendida en su mayor porcentaje por la empresa El Ordeño, quien para poder competir con el contrabando y proveer a los programas sociales de alimentación, hizo uso del fondo de estabilización hoy Fideicomiso Lechero creado por la Asociación de Guadalupe de la Sierra y Oriente, el cual permitió la venta parcial de la leche en polvo producida.

Es necesario resaltar el apoyo recibido por parte de los proveedores de materia prima al Ordeño, quienes supieron comprender los problemas de liquidez que sufrió la empresa por los altos inventarios y se mantuvieron fieles a la entrega de su producción, conscientes que la falta de leche en polvo para ofrecer al mercado, dañaba los argumentos para la no aprobación de licencias de importación.

Para la venta de la leche en polvo se usó el sistema de factoring, que permitió negociar las facturas en las instituciones financieras, mecanismo que la empresa utilizó para recuperar liquidez y seguir manteniendo compras de leche líquida.

Pese a todos estos antecedentes señalados, se vendieron 2 677 TM anuales de leche en polvo.

Resaltamos a importantes industrias ecuatorianas que durante este periodo han sido fieles clientes por el servicio y calidad del producto, entre ellas citamos a UNILEVER, LONI, Confiteca, Ferreto, La Fabril, La Univetsal, etc.

MERCADO DE EXPORTACION LIMITACIONES Y BARRERAS

Con el problema de sobre stock que vivimos, durante este año exploramos el mercado de exportación y con este propósito durante el mes de julio del 2006, ejecutivos del área comercial del Ordeño viajaron a Venezuela y Perú, para establecer relaciones comerciales con industrias que utilizan leche en polvo como materia prima así como con importantes cadenas de distribución, esta visita permitió identificar el potencial para exportación y de igual manera se pudo identificar las limitaciones y barreras impuestas al país en materia de lácteos.

Como resultado de esta investigación de mercado logramos que el SENASA del Perú, considerado como uno de los más prestigiosos y exigentes organismos de control sanitario de América del Sur con base en Lima, envió sus técnicos al Ecuador para visitar nuestra empresa y luego de exhaustivos exámenes cumplió con sus exigencias y hoy la empresa El Ordeño se encuentra calificada para exportar al Perú.

En el caso peruano nuestro sondeo de mercado permitió determinar que si bien es cierto Perú no hace uso de licencias previas para importaciones, utiliza mecanismos para arancelarios como las barreras sanitarias en muchas estas impuestas a su arribo; en la visita a Perú comprobamos que la demora en la aprobación de los permisos zoosanitarios para exportar leche, se debía a que Perú exigía que Ecuador levante una salvaguardia al ingreso de cerdos peruanos, que se veía limitada por una industria nacional que protegía sus intereses, entre tanto Ecuador estaba impedido de desarrollar el mercado de exportación a dicho país. Esto hubiera sido comprensible si la política del Ecuador era proteger a los productores de cerdo, pero no era así, pues grandes cantidades de carne de cerdo llegaban procedentes de Chile.

En el caso de Venezuela, el sondeo arrojó importantes contactos con funcionarios del gobierno Venezolano y con industrias venezolanas interesadas en aprovechar negociaciones con Ecuador y hacer uso de la exoneración de aranceles vigentes con países de la Comunidad Andina.

Es importante hacerles conocer a los señores accionistas, que el 10 de Abril del presente, hicimos la primera exportación de 100 TM de leche en polvo a Colombia y que estamos muy cercanos a realizar exportaciones de leche a Venezuela.

MERCADO AL DETAL

En cuanto al mercado al detal la empresa durante este año continuó con el posicionamiento del Ordeño en sus presentaciones de 120, 240, 480 y 960 gramos y aunque con un moderado lanzamiento publicitario seguimos ganando, lentamente espacio con nuestra marca El Ordeño. Hoy podemos encontrar leche El Ordeño en presentación al detal en la cadena de tiendas asociadas IIA, además de la marca propia que procesamos para ellos con el nombre MULTAHORRO.

Hemos aceptado el pedido de la cadena SUPERMAXI para fabricarles con marca propia leche al detal en presentaciones de 240 y 480, actualmente estamos en sus cadenas de distribución con marca SUPERMAXI y AKI.

NUEVOS PRODUCTOS

Durante este periodo se realizaron pruebas de productos y desarrollo de las fórmulas alimenticias para los programas de alimentación y así poder ofertar ante el Programa Mundial de Alimentos, aprobamos la auditoria de primera parte de buenas prácticas de manufacturas realizada por el DECAP de la Escuela Superior Politécnica Nacional, institución escogida por el PMA para este efecto.

De igual manera obtuvimos Registro Sanitario de nuevos productos lácteos como leche en polvo descremada, semi descremada y leches modificadas.

EL MERCADO INTERNACIONAL Y LAS PROYECCIONES DE FUTURO

Es importante que los señores accionistas conozcan que el año 2007 se presenta con muy buenas proyecciones, ya que la situación del mercado lácteo internacional se ha tornado favorable, el efecto de la sequía en Australia que trajo una pérdida de 100 000 toneladas métricas de leche en polvo, por su parte, la escasez de leche mundial hizo que India cierre sus exportaciones previniendo falta de leche para su población, la oferta de EEUU y Argentina se ha visto disminuida, entre tanto la demanda de China especialmente de los países del Sud este Asiático se ha incrementado, en América Latina sigue creciendo la demanda de México, Centro América y sobre todo Venezuela, este escenario de una oferta exportable disminuida y una demanda incrementada, hace prever un futuro promisorio para el sector lácteo del país y pone al Ordeño en una estratégica posición con miras a la exportación en el año 2007.

INVERSIONES

Durante este periodo se han realizado algunas inversiones para laboratorio, se compró una selladora de pedal, balanzas nuevas, bombas para limpieza, un mezclador para polvos, se realizaron adecuaciones en el edificio, se compraron nuevos equipos de computación, muebles y otros equipos de oficina entre las principales. Todo esto por un monto de \$58 106,00

OBLIGACIONES BANCARIAS

El Ordeño ha cumplido satisfactoriamente todas sus obligaciones bancarias

VENTAS

La facturación del Ordeño entre ventas de leche en polvo entera, leche en polvo descremada, leche al 50%, avena con leche, crema y también leche líquida, ascendió a \$9'605 760 (nueve millones seiscientos cinco mil seiscientos sesenta dólares)

ELORDEÑO S.A.

INFORME ECONOMICO FINANCIERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2006

BALANCE GENERAL

EL ACTIVO TOTAL asciende a \$ 5 517 087 y tiene como principales rubros a Propiedades y Equipos (netos) por \$ 2 058 133, Cuentas por Cobrar \$ 1 479 422, Inventarios 938 222, Efectivo y Equivalentes de Efectivo \$ 55 571, Cargos Diferidos \$ 144 306

ACTIVOS FIJOS - Las Propiedades y Equipos representan el 37% del Activo Total. Durante el año 2006 se incrementaron los Activos Fijos en \$ 58 106, por la compra de Maquinaria y equipo y adecuaciones en el edificio

CARTERA - De la cartera, esta se mantiene dentro de 15, 30, 45 días. Se conserva una provisión para cuentas incobrables de \$ 5 000

INVENTARIOS - Los inventarios al 31 de diciembre del 2006 son 319 toneladas de leche en polvo en diferentes presentaciones, que sumado a los suministros dan un valor de \$ 938 222

CARGOS DIFERIDOS.- Corresponden a Gastos Pre-operacionales, patentes, Registros Sanitarios, de constitución, garantías, Publicidad campaña de nuevas presentaciones, etc. La mayor parte de los gastos diferidos corresponden a los Gastos Pre-operacionales, ascienden a \$ 152 435 y de Publicidad \$ 299 430. Se están amortizando hasta en 10 años de acuerdo a lo que permite la ley

OTROS ACTIVOS En otros activos el principal rubro es el Fideicomiso ACISO por \$ 464.239

PASIVO - El total del Pasivo al 31 de diciembre del 2006 es de \$ 1.909.841, las principales cuentas son: Obligaciones Bancarias - corto plazo \$ 1.948.097 y a largo plazo \$ 577.075. Las Obligaciones Bancarias son: Con el Banco del Pichincha por \$ 1.390.658 corto plazo y \$ 391.075 largo plazo, con Banco Solidario \$ 80.490, a Produbanco \$ 25.496, Banco Rumiñahui \$ 276.953 y con Banco Colfec \$ 174.500 corto plazo y \$ 186.000 largo plazo con fondos de la Corporación Financiera Nacional a seis años con uno de gracia, con el Banco del Pichincha está vigente una línea de crédito de \$ 1.600.000, \$ 800.000 corto plazo y \$ 800.000 largo plazo 3 años con pagos de cuotas fijas mensuales.

CUENTAS POR PAGAR - Suman \$ 1.384.669 corresponden a Proveedores \$ 688.207, Obligaciones fiscales e IESS \$ 13.431, Intereses por pagar \$ 40.322, Trabajadores \$ 26.887 y préstamos de terceros \$ 562.651, Otras Cuentas por Pagar \$ 51.171.

GARANTÍAS Las garantías entregadas son a favor del Banco del Pichincha, Hipoteca abierta sobre terreno y construcción y Prenda Industrial de maquinaria y equipo, a favor del Banco Solidario facturas de clientes, y a Colfec Prenda Industrial de Maquinaria y prenda comercial de Inventarios.

PATRIMONIO - El Patrimonio de FLORDEÑO es de \$ 1.607.246 que corresponde a Capital Suscrito y pagado por un monto de \$ 1.400.000, Reserva Legal 28.497, Utilidades Retenidas \$ 174.875 y un resultado del período de \$ 1.875.

ESTADO DE RESULTADOS

INGRESOS - Los ingresos fueron \$ 9.689.481 originados principalmente por venta de leche en polvo, leche líquida y procesos de maquila.

GASTOS - Los costos y gastos se desglosan de la siguiente manera:

COSTO DE VENTAS	8.503.668
GASTOS DE VENTA Y ADMINISTRACIÓN GENERALES	715.466
GASTOS FINANCIEROS	418.262
OTROS GASTOS	29.096
TOTAL	9.666.492

Los costos de producción de leche en polvo durante todo el año fueron altos, ocasionados principalmente por el alto precio de la leche líquida.

UTILIDAD DEL EJERCICIO - El ejercicio anual arrojó una utilidad antes de impuestos de \$ 22.989 que deducidos los montos correspondientes a Impuesto a la Renta \$ 11.205 y 15% Utilidad Trabajadores \$ 7.909, se llega a un saldo de \$ 3.875 como utilidad a disposición de los accionistas.

FLUJO DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES

Al 31 de diciembre del 2006, el flujo de efectivo neto en operaciones fue de menos \$ 926.407, en actividades de inversión \$ 416.313, para cubrir esta necesidad de efectivo

se redujo a financiar en el sector financiero \$ 1 201.742. El déficit de efectivo fue principalmente por mantener en bodegas un alto stock de inventarios.

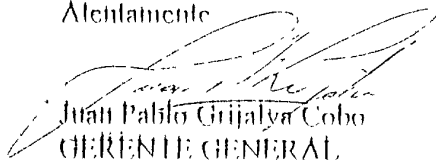
Pese al escenario poco favorable en el que se desarrollaron las actividades en el año 2006, podemos concluir que la recepción promedio de 75 000 litros / día que El Ordeño recibió en su planta, sirvió para atender la demanda interna y sustituir importaciones al país, satisfaciendo los pedidos de la industria nacional y de los fabricantes de los programas sociales. En materia de resultados se prevé un 2007 promisorio por efecto de las exportaciones.

Este informe expresa nuestra consideración y gratitud a los miembros del Directorio y de manera especial a nuestro Presidente Señor Marcelo Peña Durini, por su loable y decidida participación en las decisiones que marcaron las acciones y rumbo de la empresa durante este año.

Quiero agradecer también a las Gerencias Comercial, Administrativa y Financiera en las personas de la Eco Alexandra Petalta y el Ing Jorge Ruiz por su decidido apoyo. Durante este año la empresa contrató la Asesoría de un profesional de gran experiencia en el área técnica el Sr. Werner Hetting, aprovecho para hacer extensiva mi imperecedera gratitud a todos los funcionarios empleados y trabajadores que han animado el hombre y trabajado con responsabilidad y entrega durante este período.

Finalmente nada de esto hubiera sido posible sin la guía y protección divina que nos ha permitido llegar y mantener el optimismo de mejores días contribuyendo al desarrollo de esta actividad y al engrandecimiento de esta empresa a la cual amamos y valoramos.

Atentamente



Juan Pablo Guisasa Cobo
GERENTE GENERAL

Quito, Abril 20 del 2007