

INFORME DE ADMINISTRACION DE ECUAPASTA S.A.

REALIZADO POR: Administración: GERENTE GENERAL: Ing. Edwin Ripalda

PRESIDENTE: Ing. Felipe Burneo Álvarez.

PERIODO: Enero 2014 – Diciembre 2014

Señores Accionistas
Señores Miembros del Directorio
Señorita Comisaria

De acuerdo a las disposiciones de la Ley de Compañías, de las normas establecidas por la Superintendencia de Compañías, y, de los Estatutos y Reglamentos de Ecuapasta S.A. nos dirigimos a ustedes, señores accionistas, para presentar un resumen sobre las actividades realizadas en la empresa durante el período del 2014.

1 ENTORNO ECONÓMICO:

El Ecuador es considerado uno de los países de latinoamérica con el menor consumo de pastas por persona; la última información obtenida de la revista Líderes del mes de abril del 2014 nos ha situado con un consumo per capita 2.8 veces menor a Argentina y 2.3 veces menor a Venezuela.

La fuerza de ventas con la que arrancó la comercialización y sobre todo el afianzamiento del producto; es decir, la introducción de la marca en el mercado se lo ha realizado con la colaboración de ILELSA que se constituyó en el distribuidor exclusivo, por lo tanto el proceso fue básicamente en Loja, donde también, de acuerdo a la misma información indicada anteriormente, esta provincia se sitúa en el puesto 16 entre las provincias del Ecuador para el consumo per cápita de pastas. Adicionalmente la costumbre ha influido en forma muy fuerte para la compra de fideo al granel (no empacado).

Este tipo de consumo hace aparecer que la capacidad instalada en el país para la producción de pastas sea excesiva, lo cual conlleva a que los industriales, especialmente aquellos de muchos años, en los que su maquinaria se encuentra total o casi totalmente depreciada han contribuido a una baja de los precios de venta, con el convencimiento de que de esta manera podrán crecer sus ventas, mecanismo que arrastra a esos niveles a casi todas las compañías pequeñas y peor nuevas en las que existe un menor grado de posicionamiento de marca, reduciendo significativamente los márgenes de rentabilidad de todo el gremio pastelero.

Para finales del año 2014, las autoridades sanitarias del país, siguiendo su política de garantizar el producto que llega al consumidor, han empezado a dar importancia a alguna forma de limitar el consumo del fideo al granel, pues debería tener un empaque que pueda garantizar la idoneidad del producto. Se piensa que durante el 2015, el control, así como las campañas de concientización ciudadana a este respecto ayudarán a crecer el mercado para los productos empacados.

En este entorno difícil se ha venido desarrollando Ecuapasta S.A. recordando que adicionalmente, esta compañía tiene costos elevados; sin embargo es importante anotar que el reconocimiento de marca ha ido creciendo y por lo tanto las ventas han aumentado logrando una reducción de costos y por lo tanto mejorar los márgenes.

Ecuapasta S.A.

Es importante recordar que la fecha de arranque efectivo de Ecuapasta fue el 26 de marzo del 2013; por lo tanto durante el 2014 se cumplió el año de producción y algo más.

Finalmente queremos indicar que las condiciones del mercado de la materia prima (sémola) cambiaron puesto que existen dos molinos que están produciendo localmente este producto en condiciones que hacen innecesaria la importación.

2 PRODUCTOS, VENTAS Y MERCADO:

Para analizar los productos es importante recordarles que tenemos 5 moldes de fideo corto (codo, tubo, caracol, tornillo y flor) y dos de fideo largo (cabello de angel y tallarín 1.8) y por aspectos de mercado y producción se han dejado de producir algunas presentaciones, habiendo quedado las siguientes:

CODO:	En 200 gr y 400 gr empacadas en fundas
TUBO:	En 200 gr y 400 gr empacadas en fundas
CARACOL:	En 200 gr y 400 gr empacadas en fundas
TORNILLO:	En 200 gr y 400 gr empacadas en fundas
FLOR:	En 200 gr
CABELLO DE ANGEL:	Lineal en 200 gr empacado en fundas Nido en 400 gr empacado en fundas
TALLARIN:	Lineal en 200 gr empacado en fundas Nido en 400 gr empacado en fundas

Las presentaciones en saco sea de 10 Kg o de 20 Kg según el caso, se las produce solamente cuando existen pedidos específicos.

Es importante indicar que a partir del mes de junio del año 2014 se logró estabilizar la producción de tallarin en sus dos presentaciones, lineal de 200 gr y nido de 400 gr, con un gran plus de calidad y evitando paradas dañadas que ocasionan desperdicios y costos.

Dentro del año 2014 la Administración de la compañía tomó la decisión de subir los precios del producto en sacos (al granel) poniéndolo mas alto que el valor de la competencia debido a los aspectos indicados anteriormente, y porque el costo de producción es mas alto que el precio de venta, por esta razón, tanto la producción como la venta de este tipo de producto ha sido mínima llegando al punto de afirmar que "no se produce fideos al granel".

Las cuñas publicitarias en radio fueron paulatinamente eliminadas en los primeros meses del año, debido a que fue imposible demostrar que el gasto estaba siendo compensado con una mayor penetración en el público consumidor, en lugar de este tipo de publicidad se utilizaron dos esquemas de promoción cruzada trabajando conjuntamente con los distribuidores.

Dentro del año 2014 y para afianzar un poco más el mercado, se continuó trayendo fideo al granel de la fábrica de fideos RIPALDA ubicada en Latacunga, para que en nuestra planta industrial se proceda al empaque con marca propia. El producto comprado fue 3 tipos de lazos, los mismos que son producidos por laminación y no por extrusión como disponemos en nuestras instalaciones. El negocio de este producto no es altamente rentable pero ha contribuido para introducir mas nuestra marca con toda la variedad de productos y bajar los costos al mantener al personal ocupado en el empaque del mismo; sin embargo las ventas de esta presentación todavía no justifica el tener que invertir en una maquinaria para la producción propia.

Como corolario de aceptación del producto en el mercado, queremos informales que las ventas durante el 2014 fueron mucho mas altas que en el 2013, los porcentajes serán detallados en la parte financiera de este informe pero la tendencia es al crecimiento, mas aún si ya se está participando en diferentes otras ciudades fuera de la provincia de Loja y procurando ingresar a

autoservicios nacionales que generarán una mayor rotación y por lo tanto una mayor aceptación del producto por parte del consumidor.

3 ASPECTOS TÉCNICOS, Y DE INFRAESTRUCTURA:

A inicios del año 2014, a pesar de haber solicitado la colaboración de varios expertos de fuera; el principal problema técnico de la compañía era la imposibilidad de producir tallarín, llegándose a la conclusión de que eramos nosotros mismos los únicos que podríamos producir este producto, para lo cual hicimos diferentes pruebas que requirieron diferentes modificaciones de entre las cuales debemos mencionar las siguientes como mas importantes:

- Utilización de "goma tara" que es un aglomerante y evita el partido de los fideos, creemos que su utilización fue una muy buena decisión, sin embargo para finales del 2014 se dejó de comprar este producto pues tiene un costo significativo y pudimos demostrar que mejorando otras variables, su utilización podía ser eliminada.
 - Instalación de un sistema de retorno de agua fría (lo contrario que en los demás fideos que se controla el agua caliente) para evitar la subida de la temperatura.
 - Instalación de sistema de devolución de agua para evitar el desperdicio y costo de este insumo
- Luego de estas instalaciones y manejando un monitoreo de 24 horas se pudieron determinar los parámetros exactos necesarios para el secado de tallarín logrando darles a ustedes la buena noticia de que este producto está bajo control y será uno de los items que lleguen a generar ingresos para la compañía.

Adicionalmente a las instalaciones existentes, y con la mira puesta en cumplir las Buenas Prácticas de Manufactura nos hemos visto en la necesidad de incorporar algunas obras físicas como: tapado de areas abiertas en bodega, control de purificación de agua, etc., mismas que a mas de mejorar la eficiencia aumentan el valor instalado de la empresa.

En cuanto a la maquinaria, a pesar de ser nueva, ha tenido ciertos pequeños equipos con fallas, lastimosamente por ser un producto con alta tecnología, cualquier cambio tiene un costo alto, pero en términos generales podemos afirmar que no han existido problemas importantes que merezcan ser detallados.

En cuanto a la conservación de la materia prima (sémola) hemos tenido un problema importante que representa un costo para la compañía. Como ustedes saben, para el arranque de la planta y ante la ausencia de un proveedor local nos vimos en la necesidad de importar sémola desde Mexico sin saber exactamente nuestro consumo; por motivo de venta no pudimos evacuar todo este producto, constituyendo el sobrante en una pérdida para la compañía.

En lo que respecta a la obra física hemos tenido problemas de mucha luz en el área de bodegas, lo cual nos obligó a poner una capa de material plástico con filtro UV, sin embargo el resultado inicialmente bueno nos indica que tendrá que ser cambiado en el año 2015. Adicionalmente han existido pequeños gastos en aspectos de protección, lavado y mantenimiento de las instalaciones.

En este año ya no se ha requerido hacer inversiones importantes en equipos nuevos, lo cual nos indica que la infraestructura existente podrá ser mantenida por un largo período adicional, y muy probablemente solamente se requerirán inversiones de laboratorio exigidas por las entidades gubernamentales de control y para el cumplimiento de Buenas Prácticas de Manufactura, como detectores de humo, sirenas de escape y alarmas de falla.

Es importante recordar una vez mas que, durante el año no se ha podido efectivizar la venta del terreno de Ilesla a Ecuapasta y que al momento, solamente existe una promesa de compra venta notarizada; esto debido al problema que tiene Ilesla para definir sus linderos y proceder con la subdivisión.

4 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y DE PERSONAL:

En este aspecto es importante informar que las disposiciones y/o directrices emanadas en las Juntas Generales y/o Directorios realizadas durante el año se cumplieron a cabalidad existiendo solamente el problema para el cierre de la compra del terreno como fue explicada en el párrafo anterior. Esperamos que este trámite pueda efectivizarse durante el año 2015

Durante el año 2014 se a reducido el personal y se ha trabajado con 4 operadores + una persona de limpieza general que en ocasiones ayuda en la planta, el jefe de bodega, y lastimosamente desde mediados del año hubo la necesidad de prescindir del jefe de planta.

Todo el personal contratado está afiliado al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social y está instruido para cumplir las normativas de seguridad y salud ocupacional; sin embargo, en el mes de octubre se presentó un caso de mala práctica profesional en la cual un operador perdió 1 falange de dos dedos; aspecto que motivó la presentación del respectivo siniestro con pruebas y videos de la mala operación, pero que al cierre del presente año y luego de presentadas todas las pruebas de descargo, está pendiente la decisión de la indemnización sea por parte de la compañía o por parte del IESS.

Es importante informar que ante la situación de ventas cuadrada con la situación de producción, Ecuapasta ha continuado alquilando parte de su bodega externa con una tarifa variable dependiendo del grado de utilización de la misma por parte del arrendador. Esto involucra no solamente la infraestructura física sino la capacidad de producción.

5 ANÁLISIS DE SITUACION FINANCIERA Y ESTADO DE RESULTADOS:

Cumpliendo las disposiciones emanadas por la Superintendencia de Compañías, toda la información contable se ha llevado acorde a las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF, razón por la cual, tanto el Estado de Resultados Integrales como el Estado de Situación Financiera se ajustan a todos los parámetros antes mencionados.

Debido a que el año 2013 fue el primer período de operación de la planta, habiéndose empezado la misma el 27 de marzo de ese año, no es posible realizar una comparación completa con las cuentas del 2014 pues en el primer caso se reflejan datos de 9 meses y en el segundo los datos son de 12 meses; sin embargo cumpliendo las disposiciones emanadas por la Superintendencia de Compañías, se procede a continuación a comparar ciertas cuentas significativas:

El activo total en el año 2013 fue de US\$863.724,59 y en el 2014 fue de US\$842.728,91; es decir un decrecimiento del 2.4%, destacándose los siguientes grandes rubros: El activo corriente se incrementó pasando de US\$99.431,99 en el 2013 a US\$109.043,19 en el 2014. Los inventarios se redujeron contribuyendo significativamente a la reducción del activo total pues pasaron de US\$88.290,93 en el 2013 a US\$61.805,66 en el año 2014, es decir una disminución del 30%. El activo no corriente disminuyó de US\$764.292,60 en el 2013 a US\$733.685,72 en el 2014. Debido al significativo costo de la maquinaria, la depreciación acumulada pasó de US\$ 23.198,50 en el 2013 a US\$54.895,55 en el 2014, cuenta que por su carácter negativo contribuyó en forma importante en la reducción del valor del activo total.

Ecuapasta S.A.

El pasivo total de la empresa pasó de US\$473.346,74 a US\$379.945,69 en el 2014, es decir una reducción del 19.7% lo cual indica una mejora en la situación financiera pues la compañía tiene menos compromisos con terceros.

El patrimonio neto, es decir el monto de dinero propio de la empresa pasó de US\$390.377,85 a US\$462.783,22 con una cuenta de capital suscrito y asignado que pasó de US\$80.000,00 a US\$790.000,00 lo cual demuestra claramente el espíritu de los accionistas de continuar apoyando a la empresa e invertir en la misma. Este gran crecimiento afianza la posición financiera de la compañía y le permite absorber las pérdidas que se han presentado hasta el momento debido principalmente a la alta inversión y al crédito solicitado para iniciar su funcionamiento.

Al 31 de diciembre del año 2013 las obligaciones de la compañía con instituciones financieras (es decir en pasivo corriente + pasivo no corriente) era de US\$420.182, en cambio en el 2014 fue de US\$321.556, es decir una disminución de US\$98.626 lo que indica claramente que la compañía ha pagado sus obligaciones a corto plazo a pesar de la pérdida existente, y el monto de la deuda es de apenas el 40% del valor del capital propio. Este solo dato permite afirmar que a medida que se siga reduciendo el costo financiero, la empresa tendrá una menor carga y los resultados serán mejores.

Teniendo claro, como se explicó anteriormente que los datos del año 2013 corresponden solamente a 9 meses, los datos mas relevantes son:

- Los ingresos pasaron de US\$63.326,55 en el 2013 a US\$154.105,52 es decir un incremento del 143.3%, lo cual demuestra claramente el gran crecimiento a pesar de la diferente base de comparación.
- Los costos y gastos pasaron del US\$218.806,26 en el 2013 a US\$269.700,15 es decir un incremento de apenas 23\$ comparado con el 143.3% de incremento en ventas.

Lo más importante de destacar en los estados financieros es que con el precio de venta actual ya se están cubriendo los costos de fabricación, pero todavía no puede cubrir completamente los gastos de depreciación y financieros. Esta tendencia nos lleva a pensar que tratándose de una compañía muy sensible a los costos y por ende al nivel de producción, si el crecimiento de ventas se mantiene, en el año 2015 no existirán pérdidas en el proceso de producción, y solamente podrán existir pérdidas contables por el alto valor de depreciación que se está cargando.

Luego de explicados estos datos y conociendo que en el año 2013 la compañía tuvo una pérdida de US\$155.479,71 se informa que en el año 2014 la pérdida fue de US\$115.594,63 razón por la cual no existe ningún valor a repartir entre trabajadores ni accionistas.

6 RECOMENDACIONES:

Las principales recomendaciones son:

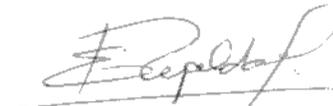
- Lograr reducir el costo de producción de tallarin, pues es este uno de los items de mas despunte y cuya producción es muy manual.
- Hacer una pequeña inversión adicional para importar un par de nuevos moldes con el fin de diversificar la producción y tener una mayor acogida en el mercado.
- Será necesario que los accionistas colaboren una vez mas en el período 2015 con un aporte que nos permita cumplir las obligaciones financieras.

Ecuapasta S.A.

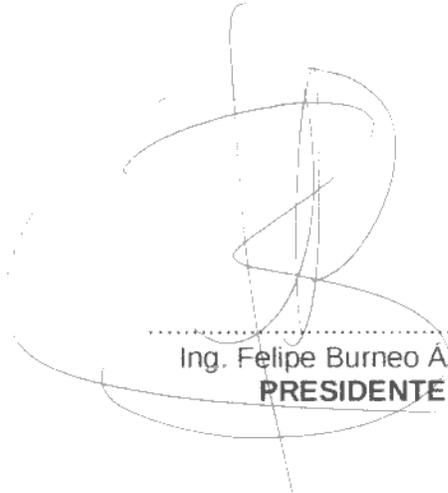
- Mantener el ritmo de crecimiento de las ventas aun a pesar de que el 2015 se presenta con dificultades a nivel Pais pues solamente un crecimiento sostenido podrá garantizar la permanencia de esta empresa en el tiempo.
- Continuar el proceso de BPM y lograr su certificación en el 2015 para no comprometer la continuidad de la empresa, con los gastos que esta decisión pueda acarrear.

Con estos antecedentes, agradecemos la colaboración de los empleados de la empresa y de ustedes señores accionistas, por la confianza que han depositado en nosotros a pesar de no haberse cumplido con las expectativas en los resultados, pensando siempre que juntos sacaremos adelante este negocio.

De ustedes muy atentamente



.....
Ing. Edwin Ripalda Quevedo.
GERENTE GENERAL



.....
Ing. Felipe Burneo Álvarez.
PRESIDENTE