

INFORME DE ADMINISTRACION DE ECUAPASTA S.A.

REALIZADO POR: Administración:

GERENTE GENERAL: Ing. Edwin Ripalda

PRESIDENTE: Ing. Felipe Burneo A.

PERIODO: Enero 2015 – Diciembre 2015

Señores accionistas
Señores miembros del Directorio
Señorita Comisario

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 ECONOMICO:

La tendencia en el consumo de pastas en el Ecuador no ha cambiado en el último año a pesar de que por tratarse de un producto económico en un mercado con baja liquidez se entendería que el mismo debe ser mas consumido; al momento, los valores de consumo son los mismos que les reportamos en el año 2014, es decir un consumo per capita 2.8 veces menor a Argentina y 2.3 veces menor a Venezuela. Sin embargo la proyección de consumo para el año 2016 indica un crecimiento del 12.3%, es decir superior al crecimiento de la población.

La situación económica del País se mantuvo estable en los primeros meses del año, pero la caída de los precios de petróleo que mermaron la disponibilidad de dinero en el Gobierno, hizo que se limite la obra pública y por lo tanto el flujo de efectivo en el sistema, creándose una iliquidez por falta de circulante que evitó un mayor crecimiento de la inflación pero no por un control económico sino mas bien por falta de dinero en el consumidor.

La falta de dinero y la gran capacidad instalada en el país para las pastas, ha hecho que los precios se mantengan, y en algunos casos bajen por las promociones y por la desesperación de vender, lo cual ha afectado a las utilidades de todo el sector.

El Gobierno Ecuatoriano ha mantenido controles muy estrictos especialmente para las industrias alimenticias, sin embargo, no ha existido un control efectivo sobre el producto al granel, producto que aunque tenga un registro sanitario; por su forma de comercialización y almacenamiento no tiene ninguna garantía para los consumidores



puesto que es almacenado junto a granos y otros productos que tienen gorgojo se transmite en forma directa al fideo.

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 mejorando los márgenes.

Al momento el país no tiene regulaciones que impidan la importación de harinas, sin embargo con el fin de fomentar la industria local de molienda, las harinas fueron ingresadas dentro de las salvaguardias, esto significa que los productores de fideos deben comprar harina o sémola localmente, pero la oferta de sémola amarilla es muy limitada, limitando por tanto la posibilidad de negociación de los productores

2 PRODUCTOS, VENTAS Y MERCADO:

En este nuevo año creo que es importante volver a recordarles que tenemos 5 moldes de fideo corto (codo, tubo, caracol, tornillo y flor) y dos de fideo largo (cabello de ángel 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
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.

La producción de fideo largo (tallarín y cabello de ángel) ya se estabilizó dentro del año 2015, sin embargo fallas técnicas como cortes de energía, problemas de agua, etc. han producido ciertas paradas con desperdicios importantes.

La fijación de costos en cada una de las presentaciones ha sido una labor muy complicada, por lo tanto, es muy difícil poder informarles cual es la rentabilidad de cada presentación. Esto se da debido a que un costeo standard analiza los tiempos de mano de obra para cada presentación pero en la realidad el cargo de mano de obra, energía eléctrica y demás costos fijos deben ser cargados en forma total entonces no siempre lo revisado teóricamente puede ser puesto como un costeo exacto.

Como ya se mencionó en los párrafos anteriores, en el año 2015, al igual que a finales del 2014, la Administración de la compañía tomó la decisión de mantener precios altos, superiores a los de la competencia en el producto en sacos (al granel), 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 se han eliminado existiendo solamente spots promocionales con regalo de producto para lograr una mejor penetración y consentizar al oyente de que es un producto lojano. En cuanto a publicidad, en este año se intensificaron las degustaciones, las mismas que continuarán en el 2016 y que esperamos poder demostrar su importancia con el conocimiento de la gente respecto a esta marca de fideos.

Dentro del año 2015 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 empaclado 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 a pesar de que las ventas durante el 2015 no fueron mas altas que en el 2014, 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 se ha logrado ingresar nuestro producto en dos cadenas de autoservicios importantes como son Supermaxi y Tia, habiéndose constituido este último como una gran vitrina especialmente en la ciudad de Loja.

3 ASPECTOS TÉCNICOS, Y DE INFRAESTRUCTURA:

Luego de haber tenido la colaboración de varios técnicos y de muchas pruebas realizadas en el año 2014 podemos afirmar que para este año, nuestro personal técnico ya tiene el conocimiento para la producción de fideo largo (tallarín) a pesar de que el proceso involucra mucha mano de obra que incrementa los costos del mismo. Dentro del proceso de producción de fideo largo es importante describir los siguientes aspectos:

- Ya no se utiliza "goma tara" que es un aglomerante y evita el partido de los fideos, esto ha mejorado la rentabilidad de nuestro producto, pues corrigiendo otras variables conseguimos la misma calidad que durante su utilización.
- 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 sensores para poder controlar la existencia de variables ajenas a la producción diaria.

Luego de estas instalaciones y manejando un monitoreo de 24 horas se pudieron determinar los parámetros exactos necesarios para el secado de tallarín con pocos lotes de producción desperdiciados, lo cual contribuye a mejorar la rentabilidad de 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 áreas 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 en algunas ocasiones el mismo problema del año 2014, es decir contaminación por gorgojo. A pesar de tener un plan de fumigación y de prevención, cualquier foco de contaminación que puede deberse inclusive a la entrada de una persona del exterior puede significar un problema que finalmente deriva en un costo adicional. Para tratar de controlar este problema se ha decidido bajar el nivel de compras y por lo tanto el stock disponible con el fin de minimizar las posibles pérdidas.

En lo que respecta a la obra física no hemos realizado mayores gastos y solamente han existido problemas de mantenimiento que se han ido arreglando acorde a las circunstancias, procurando reducir los costos a lo mínimo posible.

En este año no se ha requerido hacer inversiones importantes en equipos nuevos, lo cual nos indica que la infraestructura existente podrá ser mantenida por un largo periodo adicional, y solamente se requieren inversiones de laboratorio exigidas por las entidades gubernamentales de control, para tener un mejor control de la calidad y para el cumplimiento de Buenas Prácticas de Manufactura.

Es importante recordar que en este año tampoco se ha podido efectivizar la venta del terreno de ILELSA a Ecuapasta por los problemas que tiene la vendedora con el municipio y, solamente existe un valor anticipado por esta compañía para poder registrar la promesa de compra venta. Esta misma razón ha impedido que cambiemos la prenda existente en la CFN con el terreno de la Casa Lojana no pudiendo liberar así un local que no debería constar como parte de la garantía existente.

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 2016.

Dentro de las disposiciones emanadas por la Junta General de Accionistas consta que todos los aportes realizados por los accionistas sean ingresados contablemente en Ecuapasta como "reservas facultativas" y no como "aportes para futuras capitalizaciones"; el análisis de esta decisión consta en la respectiva acta de Junta General Universal. La Administración de la Compañía cumpliendo la decisión de su órgano superior y procedió de esta manera en el año 2015.

En Diciembre del 2014 tuvimos el incidente del corte de dos dedos por parte de un operador, todo el problema se trasladó al año 2015, período en el que tuvimos inspecciones y análisis por parte del IESS. Pasado el primer trimestre del año 2015 se prescindió de este trabajador por decisión personal de él mismo, habiéndose negociado una liquidación ligeramente superior a la normal; sin embargo luego de un informe desfavorable del inspector de Riesgos de Trabajo en Loja, se logro ganar la impugnación y se ha determinado por parte de la autoridad competente que ECUAPASTA no debe realizar ninguna indemnización y la misma será asumida por el IESS. El puesto de esta



persona no fue reemplazado y se ha trabajado con 3 operadores. Adicionalmente para el tercer trimestre del 2015 se ha prescindido también del trabajador de limpieza que en ocasiones colaboraba en la producción; su salida se debió a diferentes razones que no sería prudente exponerlas en un informe anual.

La jefatura de planta fue encargada al Sr. Jhonatan Jaramillo, trabajador de ILELSA solamente en forma temporal hasta decidir la persona mas adecuada.

Todo el personal contratado está afiliado al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social y está instruido para cumplir las normativas de seguridad y salud ocupacional, con el fin de evitar cualquier otro conflicto como el ya sucedido.

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 fijada en base al grado de utilización de la misma por parte del arrendador.

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.

Como la operación de la compañía empezó el 2013, el año pasado no pudo hacerse una comparación de cuentas por los diferentes períodos de cada caso, sin embargo para este año procederemos a hacer un comparativo de cuentas que se presenta a continuación:

El activo total en el año **2014 fue de US\$842.728,91**; y en el año **2015 fue de US\$754.744,36** es decir un decrecimiento del 10.4%, destacándose los siguientes grandes rubros para tener la explicación a este caso: El activo corriente bajó pasando de **US\$109.043,19 en el 2014 a US\$52.616,15 en el 2015**, parte de lo cual corresponde a los inventarios que se redujeron de **US\$61.805,66 en el año 2014 a 33.098,63 en el 2015**, es decir una disminución del 46.4%. El activo no corriente pasó de **US\$733.685,72 en el 2014 a US\$702.182,21 en el 2015**, debido a la depreciación de los activos (maquinaria). Estas últimas cuentas explican claramente el porque de la baja total en los activos presentados al 2015.

El pasivo total de la empresa pasó de **US\$379.945,69 en el 2014 a US\$263.588,69 en el 2015**; es decir una reducción del 30.6% 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\$462.783,22 en el 2014 a US\$491.155,67 en el 2015**; es decir un incremento del 6.1%; con una cuenta de capital suscrito y asignado que se mantuvo en **US\$790.000,00** pero con una reserva facultativa de **US\$104.000,00** proveniente de nuevos aportes de capital, 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 2014 las obligaciones de la compañía con instituciones financieras (es decir en pasivo corriente + pasivo no corriente) era de **US\$321.556**, y a diciembre del 2015 este valor fue de **US\$213.995.46** es decir una disminución de



US\$107.560,54 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 muy bajo comparado con el 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.

Para finalizar presentamos un par de datos adicionales que son importantes para un análisis final:

- Los ingresos pasaron de **US\$154.105,52 en el 2014 a US\$ 132.934,74 en el 2015** es decir una disminución del 13.7%, muy inferior a la caída de ventas en la mayor parte de productos de consumo masivo (Según la revista Lideres del mes de enero del 2016, la caída promedio de ventas en consumo masivo en el país fue del 28.9%)
- Los costos y gastos pasaron de **US\$269.700,15 en el 2014 a US\$208.562,29 en el 2015**; es decir una reducción del 22.7%; es decir que los costos se redujeron casi un 9% mas que la reducción de ingresos, lo cual es importante para mejorar la rentabilidad de la compañía.

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 se consigue un real crecimiento de ventas, en el año 2016 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 2014 la compañía tuvo una pérdida de US\$115.594,63; este año la pérdida de la compañía fue de US\$75.627,55**; sin embargo por el capital y reservas que mantiene la empresa no se corre ningún riesgo de liquidación en la Superintendencia de Compañías. Lastimosamente el resultado final hace que no exista ningún valor a repartir entre trabajadores ni accionistas.

6 RECOMENDACIONES:

Las principales recomendaciones son:

- Lograr reducir el costo de producción de tallarín, pues es este uno de los items de mas despunte y cuya producción es muy manual.
- En el año 2015 no se importaron nuevos moldes por la posición económica de la compañía, sin embargo en el año 2016 se sugiere 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.
- A pesar de que la pérdida del año fue menor, será necesario que los accionistas colaboren una vez mas en el período 2016 con un aporte que nos permita cumplir las obligaciones financieras.
- A pesar de la difícil situación económica del país y de las empresas, será importante lograr un crecimiento en las ventas a nivel nacional pues solamente un crecimiento sostenido podrá garantizar la permanencia de esta empresa en el tiempo.



Ecuapasta S.A.

- Reactivar el proceso de certificación de BPM y lograr su aprobación dentro del 2016 para tener un plus en el producto terminado y evitar sobresaltos cuando el Gobierno Nacional fije las nuevas fechas para el cumplimiento de esta regulación.
- Renovar la certificación Ambiental y la certificación de Riesgos de Salud.

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 Q.
GERENTE GENERAL



Ing. Felipe Burneo A.
PRESIDENTE

Loja, marzo del 2016

