

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

PRESIDENTE: Ing. Felipe Burneo A.

PERIODO: Enero 2016 – Diciembre 2016

Señores accionistas
Señores miembros del Directorio
Señor 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 2016.

1 ENTORNO ECONOMICO:

La situación económica del País con la confirmación de bajos precios del Petroleo y el excesivo gasto corriente por parte del Gobierno Nacional generó una inestabilidad en el mercado, por la baja liquidez tanto del sistema como en forma personal, disminuyendo considerablemente la disponibilidad y por lo tanto restringiendo el consumo, inclusive de productos de consumo masivo. Este aspecto incluye las pastas que aunque se trata de un producto barato y de consumo masivo también se han visto afectadas por la economía del país.

Según reporte presentado por el INEC en Enero del 2017, reporte en el cual se hace referencia a la variación de precios en pastas durante el año 2016, existió una deflación de -0.16% en los precios de venta al público, esto debido a la sobre oferta presentada por existir una mayor capacidad instalada en el mercado local y la reducción del consumo por la situación económica.

Según datos obtenidos en la revista Líderes, el consumo de fideos en el Ecuador durante el año 2016 no se incrementó al mismo ritmo del crecimiento poblacional, esto implica que el consumo per capita se ha reducido a pesar de que el año pasado habíamos informado que en el Ecuador se consume 2.8 veces menos fideos que en Argentina. Adicionalmente la tendencia se ha mantenido para consumir fideo al granel a pesar de que las instituciones de Salud del Ecuador han intentado guiar al consumidor hacia los productos empacados que garantizan una mayor inocuidad y cuentan con una mayor seguridad por la responsabilidad escrita del fabricante con Registro Sanitario.

El Gobierno Ecuatoriano ha mantenido controles muy estrictos especialmente para las industrias alimenticias a pesar de la postergación en la aplicación de Buenas Prácticas de Manufactura.

En este entorno difícil, se ha venido desarrollando Ecuapasta S.A., recordando que adicionalmente, esta compañía tiene costos elevados de depreciación y financieros; sin embargo es importante anotar que el reconocimiento de marca ha ido creciendo y aunque en

forma efectiva las ventas no se han incrementado, ha existido una importante reducción de costos que ha producido una mejora en los márgenes.



Ecuapasta S.A.

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 significó 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:

Al igual que el año pasado 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) quedando al momento las siguientes presentaciones:

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, pero en los últimos meses del año 2016 se empezó a comercializar codo, caracol y tornillo en fundas de 5 Kg., las mismas que se han ido desarrollando y han significado un interesante aporte en las ventas totales de la empresa

La producción de fideo largo (tallarín y cabello de ángel) logró consolidarse definitivamente evitando paradas con producto en mal estado lo cual ha reducido sustancialmente los desperdicios mejorando de esta manera el costo.

La fijación de costos en cada una de las presentaciones ha sido también este año una labor muy difícil por las diferentes circunstancias de producción, razón por la cual el próximo año vamos a aplicar la modalidad de costos estándar para poder informarles a ustedes con mayor exactitud cual es la rentabilidad de cada presentación y también para controlar de mejor manera las distorsiones que puedan generarse en los procesos productivos. 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.

Al igual que en el año 2015, en el año 2016, 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".

En cuanto a la publicidad solamente hemos mantenido cuñas en una radio deportiva con spots promocionales de 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 con una chica promocionista para ayudar al cliente a evacuar el producto y generar una mayor rotación.



Ecuapasta S.A.

En el año 2016 se disminuyó la compra de fideo al granel de la fábrica de fideos RIPALDA ubicada en Latacunga, para que en nuestra planta industrial se proceda al empaqueo con marca propia. En el mes de febrero del presente año tuvimos una inspección por parte del ARCSA en la que solicitaba se retire el producto del mercado porque este era fabricado con harina y no sémola como indica nuestro Registro Sanitario vigente, razón por la cual tuvimos que obtener un nuevo registro sanitario y fabricar un nuevo empaque para continuar la comercialización. El producto comprado fue 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.

Para finalizar este capítulo quiero informarles que nuestros productos se han mantenido en Supermaxi y Tía, esto demuestra que la rotación no ha sido baja y hay aceptación del producto por parte del cliente, habiéndose constituido TIA como un referente del producto, sitio en el que se han realizado muchas degustaciones y percheos para lograr una alta rotación, logrando conseguir una penetración en el mercado de Loja, Catamayo y Yantzaza.

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



Ecuapasta S.A.

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 ya que nuestro vendedor ILELSA tiene problemas en la delimitación y por tanto no puede realizar al momento la venta definitiva. Esperamos que este trámite pueda efectivizarse durante el año 2017.

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 de Accionistas. La Administración de la Compañía cumpliendo la decisión de su órgano superior procedió de esta manera en el año 2016.

En el año 2016 no hemos tenido incidentes en lo que al personal se refiere, mas bien luego de la renuncia por asuntos personales de uno de los operadores de la planta, la Administración decidió prescindir de esta persona sin que hayan existido problemas operativos.]

Es importante indicar que la resolución del IESS respecto al trabajador que se cortó los dos dedos en el año 2015 recién fue emitida el mes de marzo del 2016 pero me complace informarles que esta fue positiva y la compañía no tuvo que realizar un desembolso adicional.

La jefatura de planta fue encargada al Sr. Jhonatan Jaramillo, 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 compañía ya ha tenido dos años de operación normal; en cumplimiento de las normas emanadas por la Superintendencia de Compañías procedemos a continuación a hacer un análisis de las cuentas específicas, empezando por el Estado de Resultados para luego pasar al Estado de Situación Financiera:

- En el año 2015 los ingresos totales fueron de US\$132.934 y en el año 2016 fueron de US\$115.632, lo cual significa una disminución del 13% que se refleja básicamente en la disminución de ventas en el año que estamos analizando.
- Para explicar el rubro anterior indicamos que en el año 2015 los ingresos por ventas fueron de US\$114.587 y en el año 2016 fueron de US\$100.919 con una reducción del 11.9%. La explicación es que los precios ofertados fueron mayores, razón por la cual la venta disminuyó pero generó una mejor utilidad que se indicará en los párrafos siguientes.
- La cuenta de "costos y gastos" paso de US\$208.562 en el 2015 a US\$163.446 en el 2016 con una importantísima reducción del 21.6% lo cual demuestra una muy buena gestión operativa.
- El "Costo de Ventas y Producción" paso de US\$128.980 en el 2015 a US\$96.214 en el 2016 con una disminución del 23.8%, muy inferior a la reducción de ventas, es decir existió un fuerte ajuste en el control de costos.
- La cuenta costos denominada "Mano de Obra Directa" tuvo un valor de US\$25.563 en el 2015 y en el año 2016 fue de US\$14.938 con una importantísima reducción del 41.6% lo cual demuestra una optimización de este recurso.
- Los gastos de venta, administrativo y financiero del año 2015 fueron US\$79.581 y en el 2016 de US\$67.231 con una reducción del 15.5% que se debe básicamente a la reducción de gastos financieros
- Los gastos financieros en el 2015 fueron de US\$26.084 y en el 2016 de US\$15.625

Dentro de los datos contemplados en el Estado de Situación Financiera tenemos los siguientes como los relevantes para su análisis:

- El Activo total de la empresa pasó de US\$754.744 en el 2015 a US\$730.425, reducción que se debe básicamente a una variación en la cuenta de activo no corriente..
- El Activo Corriente paso de US\$52.616 en el 2015 a US\$53.961 en el 2016 con un incremento del 2.55%
- La cuenta de inventarios tuvo un valor de US\$33.098 en el 2015 y en el 2016 fue de US\$33.409, es decir un valor muy similar entre los dos años
- El Activo No Corriente pasó de US\$702.128 en el 2015 a US\$676.463 con una disminución del 3.7% por la disminución de los valores de activos fijos luego de aplicarse la depreciación correspondiente.
- El pasivo total de la compañía fue de US\$263.588 en el 2015 y de 159.083 en el 2016 con una disminución del 39.6% ya que la compañía está cumpliendo con sus acreedores financieros liberando así deudores que puedan tener compromisos previos.
- El Patrimonio neto de la compañía fue de US\$491.155 en el 2015 y de 571.341 en el 2016 con un incremento del 16%, lo cual demuestra un compromiso por parte de los accionistas con la empresa y asegura una mayor solidez de la misma.
- El Capital social se ha mantenido en US\$790.000
- Las reservas del año 2015 fueron de US\$104.000 y para el 2016 estas fueron de US\$232.000
- La pérdida del año 2015 fue de US\$75.627 y en el año 2016 fueron de US\$47.814 lo cual demuestra que la compañía está teniendo un rendimiento superior y que con el paso del tiempo



Ecuapasta S.A.

el producto se está afianzando a la vez que disminuyen los costos financieros y promete en poco tiempo tener una rentabilidad.

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 2017 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 las pérdidas acumuladas de la compañía son de US\$402.844; esta compañía por su capital y reservas no corre ningún riesgo de liquidación en la Superintendencia de Compañías, ya que de acuerdo a la ley el 50% del capital mas las reservas debe ser superior al valor de pérdidas acumuladas, punto que se cumple a satisfacción. Lastimosamente el resultado final hace que no exista ningún valor a repartir entre trabajadores ni accionistas.

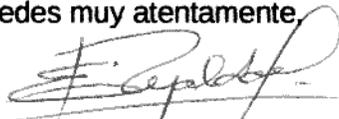
6 RECOMENDACIONES:

Las principales recomendaciones son:

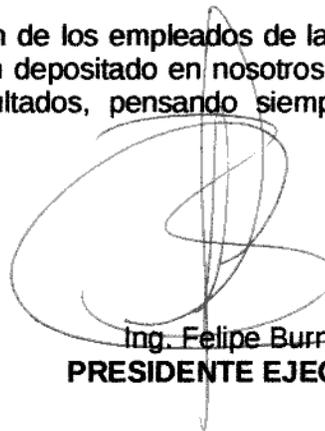
- Lograr reducir el costo de producción de tallarín, pues es este uno de los items de mas despunte y cuya producción es muy manual.
- En el año 2016 no se importaron nuevos moldes por la posición económica de la compañía, sin embargo en el año 2017 se sugiere hacer una pequeña inversión adicional para 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 fueron menores, será necesario que los accionistas colaboren una vez mas en el período 2017 con un aporte que nos permita cumplir las obligaciones financieras, con el convencimiento que este será el último año en el que se requiera el aporte individual.
- 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.
- Por el momento se sugiere paralizar el proceso de certificación de BPM para evitar gastos pero realizar la preparación de personal y planta para conseguir esta certificación cuando sea estrictamente necesaria.
- 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 EJECUTIVO

Loja, marzo del 2017

