

INFORME DE ADMINISTRACIÓN DE ECUAPASTA S.A.

REALIZADO POR: Administración: GERENTE GENERAL: Ing. Edwin Ripalda
PRESIDENTE: Ing. Felipe Burneo A.

PERIODO: Enero 2017 – Diciembre 2017

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 2017.

1 ENTORNO ECONÓMICO:

La situación económica del País durante el año 2017 empezó con un ligero repunte en la liquidez del mercado, que de igual manera produjo un ligero crecimiento en la demanda, principalmente por los créditos que ingresaron al País los primeros meses del año, pues el Gobierno anterior se empeñó en presentar una mejor imagen de su gestión, sin embargo ante la incertidumbre del probable ganador en las elecciones, la economía se salió de control creando una fuerte recesión. El 24 de mayo se posesionó el nuevo Gobierno con el Presidente Lic. Lenin Moreno; lastimosamente este nuevo Gobierno no ha tomado decisiones que robustezcan la economía del País, y mas bien se han dado ciertas leyes paliativas que en su mayor parte no han entrado en vigor por la falta de reglamentos y las descoordinaciones con los entes encargados de la operatividad de las mismas.

El País tuvo por primera vez en la última década una deflación en el mes de Septiembre, y finalmente cerró el año con una inflación negativa (-0.20%), producto de la falta de capacidad adquisitiva de la ciudadanía que presionó los precios hacia abajo, reduciendo los márgenes de utilidad de toda la cadena productiva y comercial. Esto nos demuestra la grave crisis económica en la que se encuentra sumido el Ecuador.

Esta situación económica ha influido también en el negocio de las pastas, que aunque se trata de un producto barato y de consumo masivo también se ha visto afectado por una tendencia cada vez mayor en el consumo de productos de baja calidad pero con mejores precios. Adicionalmente la reducción del mercado dejó en evidencia la sobreoferta existente en este tipo de productos.

Al igual que mencionamos el año pasado, según informaciones especializadas, el consumo per capita de pastas en el Ecuador a continuado descendiendo y se menciona que la costumbre de los Ecuatorianos no se enfoca a ese producto por el criterio mas bien erróneo de que las pastas contribuyen al sobrepeso.

En el año 2017 el Gobierno Ecuatoriano ha intensificado los controles, especialmente de los productos alimenticios y entre ellos las pastas a través del ARCSA (Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria) misma que a pesar de la derogación en la obligatoriedad de BPM, ha realizado inspecciones de los productos en forma individual,



Ecuapasta S.A.

sin embargo no ha podido controlar la presencia de pastas al granel que no tienen la inocuidad y seguridad en las normas sanitarias pero que por precio siguen siendo las preferidas del consumidor.

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.

El Gobierno Nacional no cambió las políticas respecto a la importación de harinas, manteniendo por gran parte del año una salvaguardia para las harinas, y eliminando esta en el trigo, con el fin de ayudar a las industrias molineras, lo que 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 de pasta

2 PRODUCTOS, VENTAS Y MERCADO:

Por la difícil situación económica, la compañía no ha podido importar nuevos moldes de fideos, razón por la cual los modelos han seguido siendo los mismos que en el año 2016 y solamente a manera de recordatorio les volvemos a presentar a continuación.

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
TALLARÍN:	Lineal en 200 gr empacado en fundas Nido en 400 gr empacado en fundas

En este año, mas bien se creó la presentación de 5Kg en funda de polietileno que se une a las presentaciones en saco de 10 Kg o de 20 Kg según el caso. Al momento la presentación de 5 Kg ha pasado a ser uno de los items de mas rotación y se considera un producto normal de la compañía, a diferencia de las presentaciones de 10 Kg o 20 Kg que se producen únicamente bajo pedido, debido a que los precios que nosotros mantenemos en estos dos productos no son competitivos con los que se maneja la competencia.

Los productos de pasta corta que se han afianzado definitivamente en el mercado son: codo, tornillo y caracol, en tanto que el tubo y especialmente el flor no tienen mayor aceptación.

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, para un costeo mas exacto se ha utilizado una forma mixta entre estándar y operativa con el fin de poder identificar con mayor exactitud el margen que genera cada presentación.

Al igual que en el año 2016; en el año 2017, la Administración de la compañía tomó la decisión de mantener precios altos, superiores a los de la competencia en el producto en



Ecuapasta S.A.

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 concientizar 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.

En el año 2017 se disminuyó nuestra compra de fideo al granel tipo lazo porque la diferencia de color (blanco) con nuestro producto habitual es muy marcada, pero el problema que tuvimos con el ARCSA el año 2016 en la que se nos amenazó con retirar el producto del mercado fue superada, habiendo obtenido un nuevo registro sanitario y un lote de empaques nuevo que cumplían con todas las regulaciones, por lo tanto ha sido un producto habitual, habiéndose suspendido dos presentaciones de lazo y demandado una (No. 2) que por su tamaño es el que tiene mas salida; sin embargo, las ventas de esta presentación todavía no justifican el tener que invertir en una maquinaria para la producción propia, y lastimosamente hasta el momento no hemos podido conseguir otra fábrica que nos entregue el mismo producto en color amarillo.

Para finalizar este capítulo quiero informarles que nuestros productos se han mantenido en Tia pero no hemos tenido la misma aceptación en Supermaxi y estos han sido retirados de la percha. La razón por la que hemos logrado mantener el producto en Tia de Loja, Catamayo y Yantzaza es por la continua cantidad de degustaciones que se han realizado logrando así influir al cliente para la compra de este producto, claro está que esta campaña repercutirá en otros puntos de venta cuando el consumidor se convenza de las bondades del producto.

3 ASPECTOS TÉCNICOS, Y DE INFRAESTRUCTURA:

En términos generales podemos afirmar que contamos con un técnico bastante eficiente en la producción, razón por la cual los desperdicios del año 2017 fueron sustancialmente menores que en el año 2016.

Dentro de la planta no se han hecho modificaciones en la maquinaria, sin embargo hemos tenido que superar graves problemas en los 3 secadores que quedaron no operativos alternadamente en varios meses del año, debido fundamentalmente a la falta de repuestos a nivel local, habiéndose hecho necesario importaciones para suplir los mismos pues no contamos con un stock de repuestos que resulta oneroso para la compañía. La decisión de esta administración considerando la situación económica y la capacidad instalada ha sido privilegiar la parte económica y correr un riesgo en posibles paradas que en todo caso han sido superadas sin afectación económica.

Adicionalmente a las instalaciones existentes, y con la mira puesta en cumplir las Buenas Prácticas de Manufactura nos hemos visto en la necesidad de hacer pequeñas innovaciones especialmente en el sistema de recirculación del agua proveniente del caldero y del aire que ingresa a los secadores para garantizar tanto la calidad del producto como la inocuidad del mismo.

En cuanto a la maquinaria de producción, a pesar de ser nueva, ha tenido ciertos pequeños equipos que han fallado, 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.



Ecuapasta S.A.

Es importante indicar que en el año 2017, a diferencia de los años anteriores, en lo que respecta a la conservación de la materia prima (sémola) no hemos tenido contaminación por gorgojo. Nuestra experiencia en el manejo de inventarios, a mas de un plan de fumigación y de prevención, ha logrado que cualquier foco de contaminación que puede deberse inclusive a la entrada de una persona del exterior, haya sido controlada eficazmente.

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.

Es importante recordar que en este año tampoco se ha podido colectivizar 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. Como en este año se canceló el valor total de la deuda ya no se ha requerido cambiar la prenda y estamos a la espera de que la prenda inicial de la Casa Lojana que fue utilizada sea devuelta oficialmente, lo cual ha tenido una demora por problemas personales en la CFN.

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 2018.

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 2017.

En el año 2017 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.}

En este año me complace informar que no han existido accidentes personales como ocurrió el año pasado y las normas y controles para evitar otro incidente se han cumplido totalmente.

En el año 2017, al igual que en el año 2016, la jefatura de planta se ha mantenido encargada al Sr. Jhonatan Jaramillo, solamente en forma temporal hasta decidir la persona más 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.



Ecuapasta S.A.

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 SITUACIÓN 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 y en este año por el valor de los activos ha sido necesaria la inclusión de Auditoría Externa para cumplir los preceptos de ley.

En cumplimiento de las normas emanadas por la Superintendencia de Compañías procedemos a continuación a hacer un análisis redondeado de las cuentas específicas, empezando por el Estado de Resultados para luego pasar al Estado de Situación Financiera:

- En el año 2016 los ingresos totales fueron de US\$115.632, mientras que en el 2017 fueron de US\$99.201, lo cual significa una disminución del 14.2% que se ha dado por una baja en las ventas y por un menor valor en las promociones realizadas en forma de mix con su distribuidor ILELSA.
- Dentro del rubro de ingresos, es importante indicar que los ingresos por ventas netas fueron de US\$84.980
- La cuenta de "costos y gastos" paso de US\$163.446 en el 2016 a US\$121.391 con una importantísima reducción de US\$42.055 equivalente al 25.7% con lo cual es el segundo año con bajas importantes en costos y gastos, lo cual demuestra una muy buena gestión operativa.
- El "Costo de Ventas y Producción" paso de US\$96.214 en el 2016 a US\$65.939 en el año 2017, con una disminución del 31.4%, muy inferior a la reducción de ventas, es decir existió un fuerte ajuste en el control de costos.
- La cuenta de costos denominada "Mano de Obra Directa" tuvo un valor en el año 2016 de US\$14.938 y en el año 2017 fue de US\$12.447 con una importantísima reducción del 16.7% lo cual demuestra una optimización de este recurso a pesar de la poca cantidad de personal existente.
- Los gastos de venta, administrativo y financiero del año 2016 fueron de US\$67.231 y en el año 2017 fueron de US\$55.451 con una reducción del 17.5% que se debe básicamente a la reducción de gastos financieros
- En el año 2017 los gastos administrativos fueron US\$46.930, muy similares a los del año 2016.
- Los gastos financieros en el 2016 fueron de US\$15.625 y en el 2017 de US\$5.114 debido a que el préstamo fuerte de la compañía terminó con la cancelación de la última cuota en el mes de noviembre.

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\$730.425 en el 2016 a US\$712.493 en el 2017, reducción que se debe básicamente a una variación en las cuentas de inventario y de activo no corriente..
- El Activo Corriente paso de US\$53.961 en el 2016 a US\$60.353 con un incremento del 11.8%.



Ecuapasta S.A.

- La cuenta de inventarios tuvo en el 2016 un valor de US\$33.409 y en el 2017 un valor de US\$38.548, es decir un valor ligeramente superior que explica también el incremento en el activo corriente.
- El Activo No Corriente pasó de US\$676.463 en el año 2016 a US\$652.139 con una disminución del 3.6% por la disminución de los valores de activos fijos luego de aplicarse la depreciación correspondiente y por la baja en la cuenta de Repuestos y Herramientas.
- El pasivo total de la compañía fue de US\$159.083 en el 2016 y de US\$49.159 en el 2017; una reducción realmente importante de US\$109.924 que equivale al 69.0% debido a que la compañía ha cumplido con sus acreedores financieros liberando así una deuda importante que pesaba con la empresa.
- El Patrimonio neto de la compañía fue de US\$ 571.341 en el 2016, y en el 2017 fue de US\$663.334, con un incremento del 16.1%. Esta diferencia se debe al aporte de dinero puesto por los accionistas durante el 2017, lo cual demuestra un compromiso por parte de los accionistas con la empresa para asegurar una mayor solidez de la misma.
- El Capital social se ha mantenido en US\$790.000
- Las reservas del año 2016 fueron de US\$232.000 y en el año 2017 fueron de US\$349.000 debido a que los aportes de los accionistas fueron colocadas en esta cuenta por decisión tomada en una Junta General Universal de Accionistas.
- La pérdida del año 2016 fue de US\$47.814 y en el año 2017 esta bajo a US\$23.830; es decir la mitad, lo cual demuestra que la compañía está teniendo un rendimiento superior a pesar de la reducción de ventas, pero el control de costos ha funcionado, adicionalmente la reducción de costos financieros hace que podamos ver con optimismo el futuro de la empresa.

Lo más importante de destacar en los estados financieros del 2017 es que con el precio de venta actual ya se están cubriendo los costos de fabricación, pero todavía no se han podido 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 2018 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\$453.475; 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 a ser tomadas en cuenta en el año 2018 son:

- Procurar automatizar en cierto grado la producción de pastas largas con el fin de reducir los costos de un producto que esta teniendo despegue pero cuyos costos son elevados
- En el año 2017 no se importaron nuevos moldes por la posición económica de la compañía, sin embargo en el año 2018 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 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.

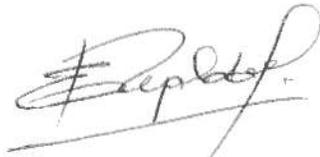


Ecuapasta S.A.

- Por el momento se sugiere continuar con el proceso de certificación de BPM porque a pesar de los gastos que no son mayores, la importancia de tener esta certificación ayudará en trámites como nuevos registros sanitarios y la misma aceptación del producto en el mercado.
- Mantener siempre actualizada la certificación Ambiental y la certificación de Riesgos de Salud.
- Es importante formar alianzas comerciales con empresas locales para generar un valor agregado a nuestros fideos. (ejemplo salsas personalizadas con muestras marcas para pastas).
- Lanzar una nueva marca de nuestros fideos al mercado por conceptos de imagen y posicionamiento al consumidor directo y final.
- Sugerir la compra de una línea de producción para hacer la presentaciones de lazo en sus diferentes formatos siempre que cuente con el respaldo financiero de la misma.
- Analizar la diversificación de líneas de productos y del negocio.

Con estos antecedentes, agradecemos la colaboración de los empleados de la empresa, de ustedes señores accionistas, del directorio, del Comisario y del Auditor Externo, 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 2018.

