

INFORME DE ADMINISTRACION DE ECUAPASTA S. A.

REALIZADO POR:

Administración: PRESIDENTE: Ing. Felipe Burneo A.

PERIODO: Enero 2018 – Diciembre 2018.

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 periodo del 2018.

ENTORNO ECONOMICO:

Durante 2018 el crecimiento de la economía del Ecuador se ha desacelerado: fue de un 1,3% en el primer semestre y se proyecta un 1,0% para el año completo, frente a un 2,4% en 2017. Esto ocurre en buena medida como efecto de la consolidación fiscal en curso, que se tradujo en una disminución del gasto público en capital hasta lograr una reducción del 2,3% del gasto total del sector público no financiero.

1. Sin el fuerte estímulo fiscal de 2017, la actividad económica se desaceleró como consecuencia de una contracción moderada de la producción petrolera (-3,1%), un contexto internacional adverso, con mayor volatilidad financiera y aumentos de tasas por parte de la Reserva Federal de los Estados Unidos, un riesgo país que aumentó casi 200 puntos a partir de marzo y un tipo de cambio real que no logró depreciarse. Durante el primer semestre, la formación bruta de capital fijo se expandió levemente (3,2%), a una tasa menor que la registrada en 2017 (3,3%), al igual que las exportaciones (que crecieron un 0,8%, en comparación con un 1,1% en 2017). Esto no se reflejó en el mercado laboral ni en la inflación: el desempleo permaneció bajo, con una leve disminución, y los precios al consumidor comenzaron a salir del período deflacionario.

El aumento del precio del petróleo, el bajo dinamismo de la economía y las medidas de remisión tributaria —dirigidas a condonar multas e intereses para estimular el pago de impuestos atrasados se plasmaron en el desempeño de los ingresos fiscales: los ingresos petroleros aumentaron un 24,5% y los correspondientes al impuesto a la renta un 10,2%, pero los provenientes del IVA cayeron un 0,7%. El gasto total ejecutado

disminuyó un 2,3% como consecuencia de una reducción del 20,3% de los gastos de capital, que contrarrestó el aumento del 6,4% del gasto corriente, inducido por el mayor gasto en intereses y compras de derivados. Como resultado, el superávit primario del sector público no financiero alcanzó un 0,4% del PIB (en comparación con un déficit del 1,3% en 2017), al mismo tiempo que se registró un déficit global del 1,6% del PIB (frente a uno del 3,3% en 2017).

Los menores desembolsos fiscales significaron menores inyecciones de liquidez. Esto se expresa en dos fenómenos: la tasa de crecimiento del agregado monetario M2 continúa reduciéndose (del 8,8% en 2016, al 5,3% en 2017 y el 3,6% en 2018) y la liquidez del sistema bancario se contrajo un 3,04%.

Lo anterior se vio reflejado en las tasas decrecimiento de los distintos segmentos del crédito privado, que habían venido aumentando desde mediados de 2016 hasta comienzos de 2018, cuando el crecimiento de los segmentos de créditos para la vivienda y créditos productivos se estabilizó en alrededor del 12,0% y el 13,5%, respectivamente, en tanto que luego, en mayo, el crecimiento de los créditos de consumo y del microcrédito se estabilizó en un 22% y un 21%, respectivamente.

La tasa de interés real activa, que venía disminuyendo desde fines de 2015 (de un 9,22% ese año a un 8,38% en 2016 y un 7,79% en 2017), presentó una reversión de esta tendencia a partir de mayo de 2018 y llegó a un 8,47% en noviembre.

A contar de abril, el tipo de cambio real efectivo comenzó a apreciarse, con lo que se revirtió la tendencia a la depreciación que se había registrado desde enero de 2016. En el mes de octubre, su valor ya era un 0,05% inferior al de octubre de 2017.

La trayectoria ascendente que mostró el precio del crudo hasta el tercer trimestre (al pasar de 57 a 70 dólares WTI por barril entre enero y septiembre) se plasmó en una mejora anual de la balanza comercial petrolera acumulada hasta septiembre (que alcanzó los 3.602 millones de dólares, frente a 2.662 millones de dólares en 2017), en paralelo con un deterioro de la balanza comercial no petrolera (que presentó un saldo de -3.610 millones de dólares, frente a uno de -2.406 millones de dólares en 2017). Los productos que presentaron los mayores aumentos del valor de sus exportaciones fueron el petróleo, los derivados del petróleo y el camarón (un 34,1%, un 59,1% y un 8,5%, respectivamente), mientras que las importaciones más dinámicas fueron las de los derivados del petróleo y los bienes de consumo (que crecieron un 36,0% y un 18,4%, respectivamente), superando a las de bienes de capital y materias primas (que aumentaron un 15,6% y un 11,3%, respectivamente). El resultado neto es un déficit de 8,3 millones de dólares en la balanza de bienes.

La cuenta corriente de la balanza de pagos entre enero y junio exhibió un déficit de 53 millones de dólares (frente a un saldo positivo de 317 millones de dólares en 2017). Este deterioro fue resultado del empeoramiento de los saldos de las balanzas de bienes, de rentas y de transferencias, que presentaron caídas de 462 millones de dólares, 172 millones de dólares y 173 millones de dólares, respectivamente. Solo la balanza de servicios mejoró, exhibiendo un aumento de 437 millones de dólares.

Durante el primer semestre los sectores más dinámicos fueron la acuicultura y la producción de camarón (con un crecimiento real anual del 10,2%), el suministro de agua y electricidad (7,2%) y el alojamiento y servicios de comida (6,5%), mientras que las

industrias con mayores contracciones fueron la pesca (-4,3%), el petróleo y las minas (-3,5%) y la refinación de petróleo (-21,9%).

La inflación de precios al consumidor tuvo un punto de inflexión en mayo, de modo que se revirtió la tendencia decreciente de los últimos tres años. Como resultado, el índice de precios al consumidor anotó en septiembre una variación anual del 0,29%, con lo que concluyó una deflación de 11 meses. La inflación acumulada entre enero y octubre es del 0,42%.

El salario básico unificado aumentó un 2,3% en términos reales. El índice registró en septiembre una variación anual del 5,87%.

Dentro de su estabilidad, la tasa de desempleo urbano abierto de 2018 fue menor que la de 2017: el promedio de los tres primeros trimestres del año pasó del 5,0% en 2017 al 4,8% en 2018. En el mismo sentido, la tasa de empleo adecuado aumentó del 48,3% al 48,8% al comparar los valores promedios de los tres primeros trimestres.

Para 2019 se espera una leve reducción del crecimiento (0,9%), básicamente debido a una renovada presión en contra del impulso fiscal, como consecuencia del fin del efecto de la remisión tributaria, un precio más bajo y volátil del petróleo, las renovadas transferencias de recursos al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) (1,1% del PIB) y las contenidas en la Ley Orgánica para la Planificación Integral de la Circunscripción Territorial Especial Amazónica (0,2% del PIB)

2. Dos factores podrían mitigar, al menos parcialmente, este fenómeno: primero, un aumento de la producción de Petroecuador, que podría llegar hasta un 10% de su generación de barriles diarios, como resultado de la producción proveniente de los campos Ishpingo, Tambococha y Tiputini (ITT), en 2019, pero en fechas inciertas; segundo, una inversión privada en hidrocarburos de 1.000 millones de dólares, mediante una licitación dentro de los campos que se adjudicará en marzo, y cinco grandes proyectos mineros por un total de 6.808 millones de dólares, de los que, sin embargo, es difícil proyectar qué proporción se gastará durante 2019. Finalmente, los incentivos aprobados en la Ley Orgánica para el Fomento Productivo, Atracción de Inversiones, Generación de Empleo y Estabilidad y Equilibrio Fiscal, aunque parciales, podrían ayudar a una reactivación en los distintos sectores de la economía.

Con estos antecedentes, se ha podido palpar una pequeña mejoría al final del año 2018 pero no se ha podido revertir por completo el deterioro económico, sintiendo todavía una recesión en el País, recesión que afectó directamente también a la industria nacional por la baja capacidad adquisitiva de los consumidores.

En otro aspecto importante en el mercado de pastas a nivel nacional se ha notado un incremento en las pastas importados de Europa que están dentro del acuerdo con la unión Europa que es la eliminación progresiva de aranceles de este segmento de productos, logrando cada vez precios más atractivos para el consumidor nacional en los canales diferenciados; y así afectando el consumo de pastas nacionales.

Para finalizar, con respecto al abastecimiento de materia prima, este año ha sido constante sin problemas de escasees y más bien hemos tenido un inventario de sémola de trigo durum normal que no nos afectado en la liquidez global de la compañía.

La situación económica del país 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 y también las preferencias del consumidor en presentaciones a granel. Adicionalmente la sobre-oferta existente en este tipo de productos y en el mercado nacional, ha crecido generando una saturación del mismo.

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

En el año 2018 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, 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. Es importante recalcar en el entorno del mercado nacional de pastas se encuentra productos totalmente económicos que generan una competencia desigual; recordándoles que este mercado de pasta es un negocio de volumen de ventas.

El Gobierno Nacional no cambió las políticas respecto a la importación de harinas, manteniendo por gran parte del año una salvaguardia para la misma y eliminando está 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, disminuyendo por tanto la posibilidad de negociación de los productores de pasta.

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 son los mismos que en el año 2017 y solamente a manera de recordatorio les volvemos a presentar a continuación.

Formatos Personales:

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

Formatos Familiares:

CODO: 5 KG en funda de polietileno, 10 KG Y 20 KG en saco.
TUBO: 5 KG en funda de polietileno, 10 KG Y 20 KG en saco.

Flourpasta S.A.

CARACOL: 5 KG en funda de polietileno, 10 KG Y 20 KG en saco.

TORNILLO: 5 KG en funda de polietileno, 10 KG Y 20 KG en saco.

Las presentaciones de formato familiares (de 5 Kg) ha pasado a ser uno de los ítems de más 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. En la última presentación de flor solo se produce en formato de 200 gr.; en este año 2018 se eliminó el formato de 400 gr. debido por su baja rotación. Un aspecto importante es que dentro de todas las presentaciones de 400 gr. se modificaron las dimensiones de longitud del empaque para tener una mejor rentabilidad en costos del insumo.

En pastas largas (tallarín y cabellos de angel) se han realizado mejoras en su elaboración, 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 más exacto se ha utilizado una forma mixta entre estándares y operativa con el fin de poder identificar con mayor exactitud el margen que genera cada presentación.

Al igual que en el año 2017; en el año 2018, 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 más 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 hemos eliminado las cuñas en una radio deportiva local con spots promocionales para disminuir los generales de publicidad de la compañía, pero se intensificaron las degustaciones con una impulsadora para ayudar al cliente a evacuar el producto y generar una mayor rotación, también hemos incursionado con más frecuencia nuestra presencia con la marca de Fideos Flor di Pasta en las redes sociales.

En el año 2018 se disminuyó nuestra compra de fideo al granel tipo lazo por varias razones: la diferencia de color (blanco) con nuestro producto habitual es muy marcada, el consumidor final prefiere el lazo amarillo en el mercado local y provincial, los precios de maquila son muy altos con otros proveedores (la moderna). En cuanto a las presentaciones el lazo blanco (No. 2) tiene una mayor demanda en el mercado es preferido por su tamaño; sin embargo, las ventas de esta presentación todavía no justifican el tener que invertir en una maquinaria para la producción propia.

A inicios del segundo semestre hemos conseguido que la empresa Moderna (distribuidor local) nos maquile el lazo amarillo en sus presentaciones mediana y pequeña; cerrando una negociación beneficiosa para las dos partes en términos de costos. Estas presentaciones de lazo amarillo nos han ayudado a tener una mejor presencia de nuestra marca en cobertura.

Para finalizar quiero informarles que nuestros productos se han mantenido en Tia y Zerimar, la razón por la que hemos logrado mantener el producto en Tia de Loja, Catamayo, Yantzaza y Zerimar 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.

ASPECTOS TÉCNICOS, Y DE INFRAESTRUCTURA:

Podemos afirmar en términos generales que contamos con un equipo humano y técnico bastante eficiente en la producción, que cada vez elabora mejor el producto, razón por la cual los desperdicios del año 2018 fueron sustancialmente menores a los del año 2017.

Dentro de la planta no se han hecho modificaciones en la maquinaria, hemos tenido un buen desempeño en todas las máquinas de la planta. Se han aplicado controles de mantenimiento en toda la línea de producción para evitar problemas mecánicos, eléctricos obteniendo un buen resultado operativo en este año.

En el año 2018, 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 más de un plan de fumigación y de prevención, ha logrado erradicar cualquier foco de contaminación que pueda deberse inclusive de una amenaza externa.

Adicionalmente se sigue manteniendo el arriendo a la empresa ILELSA de la parte de atrás de la edificación para su almacenaje de envases de vidrio generando un ingreso para la compañía.

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.

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 concretar durante el año 2019.

En el año 2018, debido a la difícil situación económica existente, se ha procurado realizar una reducción del personal, razón por la cual muchas de las personas que han salido no han sido reemplazadas, especialmente en el área administrativa. A finales del primer semestre del año 2018 se realizó una reestructuración del área administrativa Ejecutiva presidiendo de dos ejecutivos, el primero el Gerente General a través de una Junta General extraordinaria de accionistas aplicado con fundamento en lo dispuesto por el artículo 270 de la Ley de Compañías; además se prescindió de las funciones del Jefe Financiero resaltando que en este últimos ejecutivo no se tuvo ningún inconveniente laboral.

En el ámbito legal, durante el 2018 hemos tenido varias demandas y litigios por reconocimiento económicos por el tiempo que han prestado sus servicios, básicamente por problemas de personal, específicamente del Gerente General donde se ha presentado reclamos a través de la vía administrativa ante el Ministerio de trabajo

obteniendo por parte de la autoridad una negativa, ya que no es competente resolver una relación laboral entre la compañía y un mandatario (representante Legal). Con esta respuesta negativa del Ministerio de Trabajo el demandante procedió a demandarnos por vía Judicial a través de un Juez Laboral; de igual manera el demandante tuvo una respuesta no favorable en la primera audiencia con el Juez a cargo el Doctor Juan José Puertas como resultado, no procedió la demanda.

En el año 2018, al igual que en el año 2017, la jefatura de planta se ha mantenido encargada al Sr. Jonathan Jaramillo, demostrando hasta ahora un desempeño correcto en términos generales.

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 en años anteriores.

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 fija mensual.

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 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 2017 los ingresos totales fueron de US\$99.201, mientras que el 2018 fueron de US 72.092 lo cual significa una disminución del 27.32% que se ha dado por varias razones: disminución en el último semestre de las promociones otorgadas a nuestro distribuidor, por la reducción de precios en el producto final para el distribuidor, precios totalmente bajos de la competencia y la saturación (sobre-oferta) del mercado de pastas.

- Dentro del rubro de ingresos, es importante indicar que los ingresos por ventas netas fueron de US 58.493.

- La cuenta de otros ingresos operacionales fue de USD 13.598 en el año 2018, por concepto de arriendo y devolución de retenciones por parte del SRI.

- Los gastos de ventas incrementaron en USD 6.996 debido a que aumentaron los gastos indirectos de fabricación como: deterioros de inventarios ya que no se cubre la capacidad de producción en su totalidad de la línea de elaboración.

- La cuenta de gastos administrativos disminuyeron en USD 10.685, esto se debe a la reestructuración del personal administrativo que se realizó a finales del mes de junio generando un ahorro importante para la empresa.

- Con relación a los gastos financieros, se disminuyeron en USD 5.039; ya que se canceló el préstamo de la CFN en su totalidad y no se adquirió ninguna deuda.

- La cuenta de costos denominada "Mano de Obra Directa" tuvo un valor en el año 2017 de USD 12.447 y en el año 2018 fue de USD 14.017, este incremento se da básicamente por la disminución de la producción en planta.

- Los gastos de venta, administrativo y financieros del año 2018 fueron de USD 46.534 comparado con el año 2017 fue de USD 55.451 con una reducción que se debe básicamente a la reducción de gastos financieros y administrativos.

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\$712.493 en el 2017 a USD 681.131 en el 2018, la reducción se debe a la variación de las cuentas de inventarios y el del activo no corriente.

- El Activo Corriente paso de US\$60.353 en el año 2017 a USD 50.149 en el 2018, esta variación se debe a una disminución de inventarios. Es importante recalcar que en este año se ha realizado un manejo de inventario de stock mínimo para evitar el deterioro y pagos altos de los mismos.

La cuenta de inventarios tuvo en el 2017 un valor de US\$38.548 y en el 2018 un valor de US\$21.773.

- El Activo No Corriente pasó de USD 652.139 en el año 2017 a USD 630.982 en el año 2018 por la disminución de activos fijos por efecto de la depreciación correspondiente y por la baja de la cuenta de repuestos y herramientas.

- El pasivo total de la compañía fue de USD 49.159 en el 2017 paso a USD 44.196 en el 2018 ; una reducción debido a que la compañía no tiene deudas con sus acreedores en el sistema financiero nacional.

- El Patrimonio neto de la compañía fue de USD 663.334, y en el 2018 paso a USD 636.935, esta disminución se debe a la pérdida del ejercicio financiero del año 2018.

- El Capital social se ha mantenido en US\$790.000 en el 2018 no ha existido ningún cambio.

Se terminó con una pérdida de US\$27.027 en el año 2018 comparado con el año 2017 fue de US\$22.189; esperando lograr tener en el 2019 una menor pérdida por la reestructuración de gastos administrativos y también por los nuevos ingresos que se generen para la compañía. El control de costos de fabricación, adicionado a 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 2018 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 2019 no existirán pérdidas en el proceso de producción y solamente podrán existir pérdidas contables por el alto valor de depreciación que se está cargando.

Finalmente explicados estos datos y conociendo que las pérdidas acumuladas de la compañía son de USD 475.665 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 más 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.

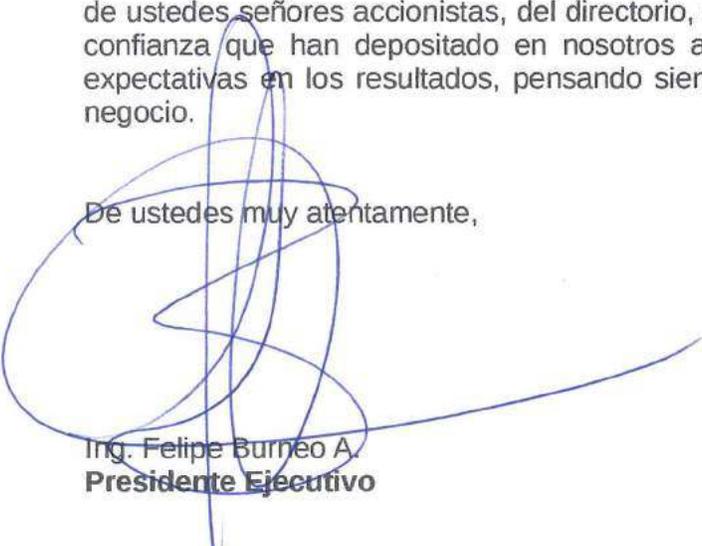
RECOMENDACIONES:

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 está teniendo despegue pero cuyos costos son elevados
- 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 continuar con el proceso de certificación de BPM porque a pesar de incurrir en 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 las 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. Felipe Burneo A.
Presidente Ejecutivo

Loja, marzo del 2018.

