

Quito, 13 de Abril del 2015

Señores accionistas:

Dando cumplimiento a las obligaciones legales y estatutarias, en mi calidad de representante legal de la compañía me permito presentar el Informe anual de gestión correspondiente al ejercicio del año 2014 y los resultados del mismo.

ENTORNO ECONOMICO

El año 2014 el gobierno central tomó medidas radicales en los temas de control a las importaciones, con el fin de reducir el déficit en la balanza de pagos se definieron programas para sustitución de importaciones y se cambió la matriz productiva del país que busca básicamente incrementar la demanda interna y reducir importaciones de bienes que pueden proveerse localmente.

El mayor impacto a los ingresos del país se presenta desde el mes de Octubre con la caída vertiginosa del precio del petróleo, el generador más importante de divisas del país, para ello el gobierno salió en búsqueda de financiamiento internacional.

La apreciación del dólar en el último trimestre del año, ha colocado en desventaja competitiva los productos ecuatorianos frente a los países vecinos, Perú y Colombia, países que tuvieron devaluación de sus monedas. Para reducir el impacto, el gobierno impuso barreras arancelarias inicialmente, y posteriormente las derogó y dio paso a hacer efectivas salvaguardias a productos de todos los países que van desde el 5% al 45%.

El Año 2014 cerró con una tasa de inflación del 3,67%, superior al 2,70% registrado el año previo. El PIB tuvo un crecimiento promedio de 3,7% inferior al 4,5% del año anterior. La tasa de desempleo fue de 4,5% inferior al 4,9% del año 2013.

VENTAS Y OPERACIONES

Las ventas totales alcanzaron la cifra de 28.535 toneladas, 675 toneladas más que el año anterior, lo que representó un 2,4% de incremento.

Del total, 1.291 toneladas fueron de mascotas y 27.244 toneladas de balanceados.

Mascotas.

Del total comercializado en el año, 665 toneladas (52%) se vendieron a través de Industrias Ales (1.026 el año anterior), y 626 (48%) toneladas por el canal especializado (238 el año anterior). Con respecto al año anterior el incremento fue de solo 17 toneladas (1,3%).

Durante el año se contó con la presencia de Sergio Latorre, funcionario del área de ventas para mascotas de Itacol, con quien se desarrolló y planificó la modificación y atención de algunos canales de distribución, creando la estructura para venta directa en Quito y Guayaquil, se reestructuró la atención del canal masivo CTS de Industrias Ales en la Sierra y se asignó la tarea de apoyo a los vendedores a dos funcionarios de la compañía; iniciamos la logística y distribución a los clientes de venta directa desde la bodega de Ales en Quito. Estos cambios se realizaron desde el mes de Octubre, para liderarlos se contrató a Ivan Maldonado como gerente de la línea de mascotas.

Balanceados.

El incremento de las ventas fue de 657 toneladas, pasando 26.587 a 27.244 toneladas (2,5%).

Por línea de productos:

Pollo de engorde, fue otro año difícil para la industria avícola por el precio de pollo en pie y especialmente en el último bimestre del año por altos costos de materia prima, por bajos inventarios de maíz nacional y la negativa del MAGAP de permitir importaciones para solventar el déficit de la cosecha, hecho que llevó a la especulación del precio y la liberación por parte de la UNA de los inventarios en su poder como factor regulador.

Los encasetamientos de pollo bb, más altos que la demanda han ocasionado unos precios bajos del producto final en granja.

Continuamos integrando a algunos clientes con el fin de recuperar la cartera atrasada, pero el precio del producto final no ayudó a esa tarea en este año. Vamos a cambiar la estructura de las integraciones para asegurar el pago de la cartera.

Las ventas se incrementaron en 5.096 toneladas (37%) con respecto al 2013, pasando de 13.769 a 18.865 toneladas.

Porcicultura un sector que se ha mantenido los últimos tres años con una buena rentabilidad y precios del producto final. Las toneladas se redujeron con respecto al año 2013 pasando de 12.041 toneladas en el 2013 a 8.300 toneladas en el 2014 (3.741 tons -31%), básicamente por reducción de las compras de las empresas del grupo de Walter Cedeño, nos dejó de comprar cerca de 6.000 toneladas por diferencia costo más flete con competidores de Guayaquil.

Sin embargo con otros porcicultores nuevos (Criatec, Mancheno, Nucleo Borja) recuperamos parte de lo dejado de vender a ese grupo.

Ganadería y equinos mantenemos unos volúmenes adecuados a nuestras ventas por distribución de 965 toneladas en el 2014.

Al finalizar el año teníamos 15 distribuidores y 29 clientes directos activos.

RECURSOS HUMANOS

En el presente año se incrementó el número de colaboradores en el área comercial de mascotas para atender la venta directa, canal especializado y atención de CTS en Quito y Guayaquil. Se contrató a Iván Maldonado como Gerente de la línea de mascotas.

Se desarrollo campaña de salud como parte de BPM. Se actualizaron los procedimientos del sistema de gestión de talento humano por auditorías del Ministerio del Trabajo. Aplicación del sistema de evaluación de desempeño por competencias del personal del área operativa.

Al cierre del año la compañía contaba con 76 personas en nómina: 12 en área administrativa, 13 en el área comercial, 3 en aseguramiento de calidad y 48 en producción.

Se realizó el cálculo actuarial de jubilación de la empresa de acuerdo a la normatividad y quedó ajustado en el presente balance como jubilación patronal.

SEGURIDAD INDUSTRIAL Y AMBIENTE

Se implementó el sistema de prevención de riesgos laborales, para prevenir accidentes de trabajo y enfermedades profesionales.

Por ley se contrató a un técnico calificado para seguridad industrial y medio ambiente, cargo que reporta directamente a gerencia general.

En Noviembre se inició la auditoría ambiental, que está en proceso de completar adecuaciones y respuestas al ente regulador.

ASEGURAMIENTO DE CALIDAD

En esta área de inició el programa de buenas prácticas de manufactura – BPM- con el fin de dar cumplimiento a la normatividad del MAGAP y AGROCALIDAD para aprobación de licencias de fabricación y nuevos productos.

ADMINISTRACION E INFORMACION FINANCIERA

Los estados financieros se presentan bajo las normas internacionales de información financiera NIIF.

Se realizó una auditoría por parte de Italcól.

Se iniciaron las pruebas de instalación de facturación electrónica con éxito.

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL

Las ventas totales alcanzaron una cifra de \$ 19.022.908,56 con un incremento de \$ 1.012.587,43 con respecto al año 2013. Se distribuyen de la siguiente manera: \$ 16.653.498,93 fueron de balanceados, \$ 1.480.858,01 de alimento para mascotas y \$ 886.063,52 de venta de pollo en pie.

El costo de lo vendido sumó \$ 17.667.939,75 con un incremento con respecto al año anterior de \$ 937.138,66.

La utilidad bruta fue de \$ 1.354.968,91 (7,1%), con un incremento de \$ 75.448,77 con respecto al año 2013.

Los gastos de administración sumaron de \$ 783.283,05 con una reducción de \$ 52.781,65 (0,5% menos sobre las ventas) con respecto al año anterior cuando el gasto fue de \$ 836.064,70

Los gastos de ventas sumaron \$ 737.784,38 con una reducción de \$ 178.039,66 con respecto al año anterior cuando el gasto fue de \$ 915.824,04 (1,2% menos sobre ventas)

Los Gastos Financieros se redujeron en \$ 18.463,47 pasando de \$ 482.390,46 en el año 2013 a \$ 463.926,99 en el 2014.

Se presenta una pérdida antes de impuesto a la renta de \$ 630.025,51, inferior a los \$ 954.759,06 del año anterior.

El impuesto mínimo a la renta fue de \$ 148.100,31 frente a \$ 26.080,60 del año anterior. Es un costo

Finalmente el Total Resultado Integral muestra una pérdida de \$ 782.296,82 frente a \$ 976.960,68 de pérdida del año 2013.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA – BALANCE GENERAL

Se refleja la situación financiera y patrimonial de la compañía.

A Diciembre 31 los activos suman \$ 10.947.712,05 frente a \$ 10.940.155,89 del año anterior.

Las cuentas por cobrar clientes suman \$ 2.625.442,3 frente a \$ 2.341.520,32. Se ha efectuado un aumento de provisión de deuda mala de \$ 33.564,10 para llegar a \$ 60.864,66.

Los inventarios pasaron de \$ 1.681.013,13 en el año 2013 a \$ 1.491.649,40

Los pagos anticipados por \$ 1.284.084,31 se refieren a créditos tributarios de IVA, de impuesto a la renta y retención de IVA. Algunos de los rubros están en proceso de trámite de devolución.

El valor de los activos fijos (propiedad, planta y equipos) suman \$ 5.091.559,30

Los pasivos financieros totales suman \$ 5.196.809,02; de ellos \$ 4.324.616,89 son a corto plazo y \$ 872.192,13 a largo plazo con vencimiento en Noviembre de 2016

Las cuentas por pagar a proveedores disminuyeron al pasar de \$2.925.767,59 a \$ 2.209.496,09 al cierre del año 2014.

El patrimonio de los accionistas suma \$ 3.097.685,12, de los cuales \$7.700.000 corresponden al capital suscrito y pagado. La diferencia \$ 4.602.314,88 corresponden a las pérdidas acumuladas en los cinco años de operación. Por encontrarse la compañía con esta pérdida acumulada que representa el 59,77% del capital Social, se encuentra en la causal de disolución prevista en el numeral 6 del artículo 361 de la Ley de Compañías, por lo que se solicitará a la Junta General de Accionistas la inyección de capital necesario para superar este estado al cierre de las operaciones del año 2014

SITUACION JURIDICA

Las actividades de la sociedad se desarrollaron de conformidad con lo dispuesto en las normas vigentes. De igual manera, la sociedad y sus representantes atendieron en forma oportuna los requerimientos y solicitudes de información de las entidades gubernamentales y de terceros.

RETOS Y OBJETIVOS PARA EL 2015

Los retos del próximo año los podemos resumir por áreas:

Comercial:

En balanceados consolidar el negocio con el lanzamiento de los productos para acuacultura que se encuentran en registro en el Instituto Nacional de Pesca -INP- y recuperar a las empresas del grupo de W Cedeño.

Recuperación de cartera.

En mascotas iniciar la gestión directa en la cadena de autoservicios; ampliación de la distribución especializada y fortalecer la gestión con clientes importantes de Quito y Guayaquil, mediante alianzas estratégicas (actividades en los puntos de venta e impulso en sitios claves de alto tráfico)

Administrativo

Implementación del programa de auditorías internas.

Producción y Aseguramiento de Calidad

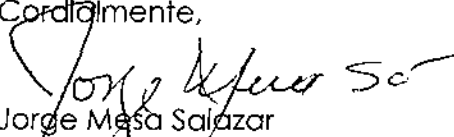
Continuidad permanente del programa de Buenas Prácticas de Manufactura – BPM- implementado en el año.

Compras

Participar directamente en las compras de cosecha de maíz, localizando una infraestructura cerca de la planta en zona de producción, y buscar nuevas alternativas de ingredientes no tradicionales.

Finalmente mis agradecimientos a todos los miembros del Directorio y de funcionarios de las dos empresas en diferentes áreas por el apoyo recibido.

Cordialmente,



Jorge Mesa Salazar
Gerente General