

Quito, 26 de Abril del 2016

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 2015 y los resultados del mismo.

ENTORNO ECONOMICO

El año 2015 ha sido un año en que el país ha sufrido una adversa coyuntura económica, ocasionada principalmente por la caída del precio del petróleo, que genera el 50% o más de los ingresos y la devaluación de las monedas de los socios comerciales más cercanos al país (Colombia y Perú), que ha generado un fuerte desbalance comercial, un déficit de la cuenta corriente y dificultad para reducir los gastos del estado, rubro que había crecido en la última década por la racha de los precios del petróleo.

Para enfrentar la desaceleración de la economía y reducir el déficit comercial, en el mes de enero el gobierno aprobó una medida discriminatoria que gravaba con el 7% todas las importaciones provenientes de Perú y 21% las de Colombia, con el argumento de que la economía está dolarizada y los dos países vecinos habían devaluado y sus productos resultaban más competitivos.

Estas medidas fueron desmontadas en el mes de marzo, luego que la Secretaría de la CAN notificó al gobierno que las encontraba inconvenientes y no se ajustaba a sus normas.

Este desmonte dio vida a las salvaguardias que se aplicaron desde el mismo mes de marzo para cerca de 2.900 partidas arancelarias, las cuales fueron gravadas con aranceles entre el 5% y el 45%, por un periodo de 15 meses.

El Año 2015 cerró con una tasa de inflación del 3,38%, inferior al 3,67% registrado el año 2014. El PIB del año fue prácticamente cero contra 3,7% del año 2014. La tasa de desempleo fue de 4,77% en comparación al 3,80% del año 2014, un incremento de 0,97 % porcentuales.

Las exportaciones totales (petroleras y no petroleras) en el año 2015 fueron de \$ 18.331 millones contra \$ 25.725 millones en el año 2014, lo que significan \$ 7.394 millones menos. Las petroleras se redujeron de \$ 13.276 a \$ 6.660 millones (50%).



Por otro lado las importaciones se redujeron de \$ 26.448 millones en 2014 a \$ 20.460 millones en el año 2015, es decir, \$ 5.988 millones. El déficit de la balanza comercial del año 2015 fue de \$ 2.129 millones.

La deuda externa se aumentó de \$ 24.112 millones en 2014 a \$ 27.192 millones, es decir \$ 3.080 millones (12.8%).

Desde el cuarto trimestre del año 2015 las entidades financieras restringieron el otorgamiento de créditos para todas las segmentos incluyendo el productivo que presentó la mayor restricción con un 39%. Los créditos otorgados por el sistema fueron de \$ 19.427 millones, contra \$ 24.506 millones en el año 2014, es decir, un decrecimiento de \$ 5.079 millones.

Las captaciones del sistema financiero fueron de \$ 27.694 millones en el 2015 contra \$ 30.305 millones en el año 2014, equivalen a \$ 2.611 millones menos de captación, donde se incluyen los depósitos de empresas y hogares.

Fuente cifras - BCE (Banco Central del Ecuador)

VENTAS Y OPERACIONES

Las ventas totales alcanzaron la cifra de 27.671 toneladas, 864 toneladas menos que el año anterior, lo que representó un 3.0% de disminución.

Del total, 1.536 toneladas fueron de mascotas y 26.135 toneladas de balanceados.

Mascotas.

En el año 2015 se presenta un incremento de 244 toneladas, es decir, un aumento del 18,9% con respecto al año 2014.

En el transcurso del segundo semestre del año, se recibió notificación de Industrias Ales de suspender la distribución de nuestros productos, para lo cual nos preparamos para sustituirlos. Corporación La Favorita (Supernaxi) comenzó a atenderse directamente, y se nombran ocho distribuidores a nivel nacional para atender los mercados que asistían. Se potencia la venta directa en Quito y se inicia en Guayaquil. En estas dos ciudades se formalizaron contratos de almacenamiento, logística y distribución de los productos para la venta directa, canal que presenta un crecimiento de ventas de 236 toneladas, pasando de 113 en el año 2014 a 349 toneladas en el año 2015(+210%).

El canal de distribución víveres (CT), en el cual se incluye a Industrias Ales, presentó una reducción de ventas en toneladas pasando de 990 toneladas en 2014 a 938 toneladas en el año 2015. Ales redujo su participación en 24% pasando de 667 toneladas en 2014 a 508 toneladas en 2015. Con los CTs nombrados para reemplazar a Ales y los distribuidores del canal se logró un

Incremento en ventas de 107 toneladas con respecto al año 2014 pasando de 323 toneladas a 430 toneladas en el 2015 (+33%).

Al finalizar el año contamos con 476 clientes activos, de los cuales 14 son distribuidores de viveres (CTS), 416 venta directa, 9 mayoristas agropecuarios, 2 autoservicios, 7 distribuidores especializados y otros 28. En el año 2014 teníamos 295 clientes activos. En el año 2015 el mayor aumento se presentó en venta directa.

Importante señalar que el mix de productos presenta un incremento favorable de la participación en ventas de los productos Premium, pasando de un 19% en el año 2014 a un 26% en el año 2015. Esto representó un incremento importante en el ingreso bruto del negocio.

Balanceados.

En el presente año se muestra una disminución de 1.109 toneladas, pasando de 27.244 toneladas en el año 2014 a 26.135 lo que equivale a una disminución del 4,1%.

Por línea de productos:

Avicultura, fue otro año difícil para la industria avícola por el precio de pollo, que a lo largo del año el precio alcanzó un rango de \$ 0,62 por libra en pie como el precio más bajo y \$ 0,72 como el precio más alto, con un costo de producción de \$ 0,74 en una producción eficiente con alimento comercial.

Se presentó una sobre oferta de importación de huevo fértil (legal y contrabando), que llevó al MAGAP a reducir en 15% los cupos de importación y en conjunto del el Ministerio de Defensa a controlar el contrabando por las fronteras de Colombia y Perú. Solo hasta el final del año 2015 se comenzaron a ver resultados de estas medidas tomadas por el gobierno.

La anterior situación llevó a la quiebra a muchos productores, otros redujeron el tamaño de sus negocios, a las incubadoras a engordar pollito, y finalmente una sobre oferta que lleva el negocio a este estado de rentabilidad negativa.

Las ventas de alimento se redujeron en 4.506 toneladas (24%) con respecto al año 2014, pasando de 18.865 a 14.359 toneladas.

Porcicultura, hasta el primer semestre el sector había mantenido como en los últimos cuatro años una buena rentabilidad y precios del producto final. A partir del mes de junio comenzaron a descender los precios del cerdo en pie producto del contrabando de animales en pie y faenado de Colombia y Perú, sumado a una sobre oferta interna de lechones que llevó a que se deprimiera el negocio de venta de lechones.

El precio de venta de se redujo en el segundo semestre de \$3.30 kg en pie a \$ 1,87 en promedio del segundo semestre. El costo de producción de una granja tecnificada alcanza \$ 1,98 kg en pie, lo que significa que están ese perfil de proveedores en punto de equilibrio.

Las ventas de alimento en el año 2015 alcanzaron una cifra de 11.127 toneladas, con un aumento de 2.827 toneladas con respecto al año 2014 cuando se vendieron 8.300 toneladas.

Ganadería y equinos, se vendieron 616 toneladas en el año 2015, lo que representa una reducción de 348 toneladas con respecto a lo vendido en el año anterior.

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

RECURSOS HUMANOS

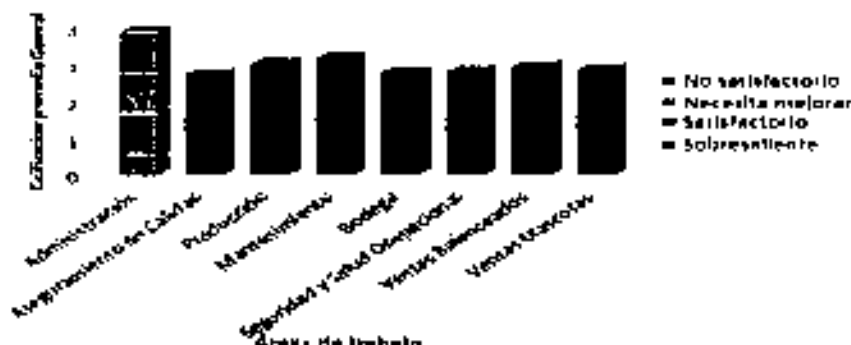
El año 2015 terminamos con 83 personas todas fijas (12 personal administrativo, 4 personal control de calidad, 13 área comercial y 54 personal operativo) ITALCOL ECUADOR no cuenta con personal temporal debido a las exigencias del Gobierno, los índices se han generado por rotación de personal (renuncias debido a oportunidades en otras compañías, desmotivación siendo estos las principales causas).

ENERO - FEBRERO	0.03%
MARZO - ABRIL	2%
MAYO - JUNIO	0.03%
JULIO - AGOSTO	2.40%
SEPTIEMBRE - DICIEMBRE	2.37%

* Se incrementó el número de contrataciones en el área comercial, área de mascotas para alender la venta directa y en el área de balanceados a Hugo Chávez Jefe de Balanceados Zona Manabí.

* En cuanto Sistema de evaluación de Desempeño que se venia manejando en Enero y Agosto se realizaron las evaluaciones de desempeño al personal correspondiente al 2015 dando como resultado:

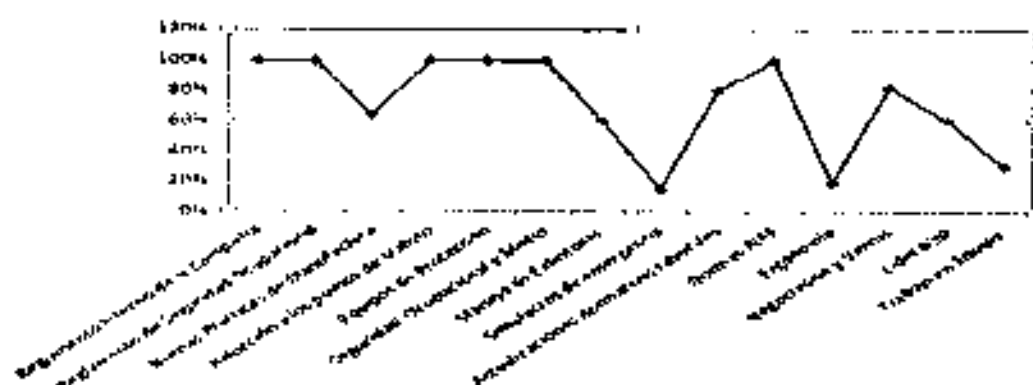
Compartidos funcionales. Organizacionales. Seguridad en el área de trabajo



A continuación se indica la distribución de adiestramiento de empleados capacitados durante el año:



Distribución de adiestramiento de empleados capacitados 2019



- Como actividad relevante se realizó la contratación de un médico ocupacional para poder empezar a implementar la parte médica exigida por el Ministerio de Trabajo e IESS para cumplir con el sistema de Gestión de calidad; por el total de empleados el médico únicamente realiza visitas periódicas; se ejecutó exámenes médicos ocupacionales donde nos permitió

Elaborar un plan preventivo de salud para llevar control en la parte salud ocupacional.

* Se actualizó los descriptivos de cargos, procedimientos adaptados al sistema de gestión de Calidad y profesiogramas en cuanto a la parte médica.

* Con éxito aprobamos la auditoría de BPM en cuanto al área de TALENTO HUMANO referente a procedimientos, registros que se aplican, capacitaciones.

* Desde el mes de Octubre del 2015 ITALCOL ECUADOR asistió a la primera reunión del Corporativo en Bogotá para poder adaptar actividades y procedimientos que se manejan a nivel de empresa, siendo este el inicio del cambio, estando ahora dentro del GRUPO CORPORATIVO ITALCOL.

* Por cuestión de presupuesto y haber pertenecido a una sociedad con otra empresa hasta el mes de Octubre, únicamente las actividades que se pudieron realizar fueron una mañana de integración deportiva donde

Participaron todos los trabajadores celebrando el 4to. Aniversario de la compañía.



* Así también se pudo retomar la realización del agasajo navideño al personal que hace 2 años no se lo había podido hacer, en el mismo se hizo la entrega de reconocimientos a los mejores colaboradores de cada departamento que durante todo el año su desempeño fue óptimo.



* Se trabajó en conjunto con las áreas de Ventas, Seguridad Ocupacional y Talento Humano para la participación en la Feria "Cuida a tu Equipo de Trabajo" organizada por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social y Ministerio de Trabajo, a su vez se pudo promocionar el producto de la empresa.



* En el año 2015 se actualizó nuestro reglamento de seguridad y salud ocupacional, se capacitó al personal impartiendo charlas sobre el uso de equipos de protección personal, riesgos existentes en puesto de trabajo y prevención de accidentes laborales.

Se educó a todo el personal en el manejo de extintores, nivel operativo, administrativo y jefaturas, así como también se reforzó conocimientos de formación a las brigadas para una primera respuesta



* En coordinación con Salud Ocupacional se realizó el Simulacro de Emergencia, con todo el personal, la reacción fue inmediata y tuvimos buenos resultados necesitamos fortalecer en ciertos aspectos con más capacitación que se coordinará con Seguridad ocupacional.

SEGURIDAD OCUPACIONAL

* En el área de Salud ocupacional año 2015, hemos tenido sólo un accidente en el mes de Octubre con 6 horas de pérdida laboral calificado por Riesgos de trabajo del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, para no ser reincidente se capacitó in situ al personal involucrado, adicional se lleva los días de accidentalidad en cartilera para que todo el personal se involucre y se comprometa a cumplir las metas de cero accidentes.





ADMINISTRACION E INFORMACION FINANCIERA

En el mes de Septiembre de 2015 Iltalcal de Occidente S.A., empresa colombiana, adquirió la participación accionaria de Industrias Ales C.A., quedando la compañía propiedad de accionistas extranjeros en su totalidad. Los estados financieros que se presentan a los accionistas fueron auditados por la compañía Deloitte Touche.

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL

Las ventas totales alcanzaron una cifra de \$ 19.300.906,96 con un incremento de \$ 277.998,30 con respecto al año 2014 (+ 1,5%). Se distribuyen de la siguiente manera: \$ 15.929.811,21 de alimentos balanceados, \$ 1.888.850,32 de alimento para mascotas y \$ 1.482.245,43 de venta de pollo en pie.

El costo de lo vendido sumó \$ 17.179.878,43 con una disminución con respecto al año anterior de \$ 488.061,32 [-2,8%]

La utilidad bruta fue de \$ 2.121.028,53; con un incremento de \$ 766.059,62 [+56,5%] con respecto al año 2014.

Los gastos de administración sumaron de \$ 834.079,91 con un incremento de \$ 50.796,86 [+ 6,5%] con respecto al año anterior.

Los gastos de ventas sumaron \$ 817.453,34 con un incremento de \$ 79.668,96 [+10,8%] con respecto al año anterior.

Los Gastos Financieros se redujeron en \$ 913,75 pasando de \$ 463.926,99 en el año 2014 a \$ 463.013,24 en el 2014. Prácticamente se mantienen en el mismo nivel.

El ejercicio del año 2015 presenta una utilidad antes de impuesto a la renta de \$ 6.482,04 frente a una pérdida de \$ 630.025,51 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 utilidad de \$5.298,04 frente a una pérdida de \$ 782.296,82 del año 2014.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA – BALANCE GENERAL

Se refleja la situación financiera y patrimonial de la compañía.

A Diciembre 31 los activos suman \$ 11.925.154,95 frente a \$ 10.947.712,05 del año anterior.

Las cuentas por cobrar clientes suman \$ 3.151.260,88 frente a \$ 2.625.442,30. Se ha efectuado un aumento de provisión de deuda mala por \$ 39.846,08 para alcanzar un acumulado de \$ 100.710,74.

Los inventarios totales (materia prima, producto terminado, empaques y mercancía en tránsito) pasaron de \$ 1.491.649,40 en el año 2014 a \$ 2.317.144,13.

Los pagos anticipados por \$ 1.270.959,94 se refieren a créditos tributarios de IVA, de impuesto a la renta, retención de IVA e impuesto a la salida de divisas ISD.

El valor de los activos fijos (propiedad, planta y equipos) suman \$ 4.976.425,89. La depreciación acumulada a la fecha suma \$ 1.008.577,96.

Los pasivos financieros totales suman \$ 5.508.839,63 todos a corto plazo.

Las cuentas por pagar a proveedores disminuyeron al pasar de \$ 2.209.496,09 a \$ 2.041.925,23 al cierre del año 2015.

El patrimonio de los accionistas suma \$ 3.102.983,16 de los cuales \$ 7.700.000 corresponden al capital suscrito y pagado. La diferencia \$ 4.597.016,84 corresponden a las pérdidas acumuladas de operación. Por encontrarse la compañía con esta pérdida acumulada que representa el 59,7% 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 XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX para superar este estado al cierre de las operaciones del año 2015.

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 2016

Los retos del próximo año los podemos resumir por áreas:

Comercial:

Línea Balanceados.

- Ser nuevamente reconocidos en el país como el alimento balanceado de mayor rendimiento y resultados en campo, logrando la confianza de nuestros clientes, por el trabajo técnico y comercial continuamente.

Línea Mascotas.

- Alcanzar los 2.731 Ton de venta al cierre del 2016 con un mix de Chunky de 28%. Al momento tenemos un cumplimiento del 20% registrando hasta cierre de mayo 556 Ton con un mix de 29%.
- Incorporar las líneas Chunky Húmedos y Snacks. Fecha prevista de lanzamiento Marzo 2016. Al momento hemos ingresado 8 registros de productos que se espera tener listos a finales de Junio 2016. Se ingresará el restante a inicios de Julio y se espera completar la totalidad del portafolio a inicios de agosto 2016.
- Consolidar la presencia de nuestras marcas a través de una red propia de distribuidores a nivel nacional. Actualmente registramos 10 distribuidores activos en las zonas de [Sierra Norte, Quito Norte, Tungurahua, Sierra Centro, Manabí Norte, Sta. Domingo, Quevedo, Cuenca canal Especializado, Cuenca canal de viveres, El Oro] y 8 territorios aun por designar distribuidor [Chimborazo, Cotopaxi, Oriente Norte, Oriente Sur, Esmeraldas, Manabí Sur, Guayas, Loja].

Administrativo

- Lograr una mejor organización, basada en procedimientos administrativos que permitan dar fluidez y mayor control en las funciones de la empresa.
- Optimizar tiempo, establecidas por la contraloría interna de la compañía en los procesos contables y de ingreso.
- Controlar presupuesto de gastos para el 2016, buscar alternativas de mejoramiento en su respectiva aplicación.

Producción

- Organizar gastos según presupuesto 2016 por tonelada producida.
- Dar Cumplimiento de productividad con Calidad en las diferentes áreas: Dosificación, Peletizado y ensaque.
- Reducir ventas perdidas.
- Controlar mermas Sack off – Cortes.

Aseguramiento de Calidad

- Implementar progresivamente en las diferentes áreas de la empresa la política de aseguramiento de calidad basado en el Modelo de Itacol.
- Internalizar una cultura de calidad en la Empresa.
- Estandarizar los procedimientos de los diferentes métodos internos.
- Colaborar con Producción en la implementación de indicadores de gestión de los diferentes procesos.
- Contar con un equipo capacitado para los procesos de evaluación interna.
- Mejorar paulatinamente la capacidad de evaluación y autoevaluación de los procesos.
- Mantener información permanente y actualizada a los Directivos sobre resultados de los diferentes procesos de aseguramiento de Calidad.

Compras

- Realizar un proceso de compras óptimo, en el cual se visualicen los puntos de botella que tenemos actualmente, adicional realizar importaciones de todas las Premezclas de nuestros productos y aditivos haciendo una negociación en conjunto con nuestra casa matriz Itacol.
- Realizar exportaciones de varias materias primas entre ellas aceites y harinas y con eso ampliar nuestro cupo de importaciones.
- Incrementar la base de datos de proveedores de materia prima para conseguir mejores precios y calidad de los productos, extender la gama de bienes buscando productos sustitutos para los mismos.
- Organizar el departamento de compras y logística donde se logre obtener los mejores precios puestos en planta, hacer respetar los horarios de ingreso de materias primas, minimizando costos de fletes y horarios para optimizar a la gente de planta.
- Realizar todas las compras de insumos, materiales de oficina, repuestos y materia prima teniendo un mejor control y procesos en conjunto de los demás departamentos



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

Cardialmente,

Dr. Juan Fernando Uribe Saldaniaga

Gerente General