

## INFORME DE GESTIÓN

Señores Accionistas:

En cumplimiento de las disposiciones legales y estatutarias vigentes, me complace presentar a ustedes el informe sobre la gestión y los resultados, correspondiente a las actividades desarrolladas por Milkmaxfrio S.A. durante el año 2018.

### 1.) ENTORNO ECONÓMICO.-

La economía ecuatoriana mejoró durante el segundo trimestre del 2018. Sin embargo, el crecimiento económico se desaceleró con respecto al año 2017. Esto es debido principalmente a la reducción en la inversión estatal en una economía fuertemente dependiente del gasto público. Al mismo tiempo, se observó una caída en las exportaciones petroleras y en los precios del petróleo. La deuda pública fue la principal fuente de financiación para el Estado. Cabe destacar también el estancamiento en el mercado laboral.

El déficit fiscal comenzó a reducirse en el 2018, gracias a la contracción en el gasto en inversión. Dado el insostenible tamaño que el Estado había adquirido, los recortes en el gasto público se fueron una medida imprescindible. No obstante, el proyecto de Ley de Fomento Productivo busca atraer nuevas inversiones y reducir la dependencia de la deuda pública.

Pese a los recortes en gasto público, principalmente en gasto de capital, la deuda pública persiste. Los precios del petróleo se mantuvieron en niveles que no propician la recuperación de los ingresos en el sector petrolero. Por ese motivo, el Gobierno se afana en buscar el equilibrio fiscal reduciendo la deuda pública. Para ello, comenzó a reducir el tamaño del Estado y decretó una remisión tributaria mediante la ley de fomento productivo.

En este escenario, en mucho tiempo no se volverán a ver los gastos estatales en subvenciones a los sectores productivos. El estado como el gran comprador dejó de existir. Es de esperar que el Estado retome el papel que le corresponde: regular y dotar de infraestructura adecuada de servicios públicos para permitir que la empresa privada retome a su vez el papel que le corresponde: producir y generar empleo.

### 2.) ENTORNO DE MERCADO.-

La Organización Mundial de Salud y la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) recomiendan un consumo anual de 180 litros de leche por persona. En Ecuador, el per cápita solo llega a la mitad.

Hace seis años cada ecuatoriano tomaba 106 litros al año, entre queso, leche blanca líquida, saborizada, yogur y otras bebidas. Actualmente el consumo se ubica en 92 litros por persona, frente a los 239 de Uruguay y 201 de Argentina. El consumo promedio de América del Sur es de 148 litros

El problema se acentúa en una situación como la actual, donde hay menos ingresos. La base de la pirámide no consume ni 30 litros por año, y no porque no les guste, el problema es la capacidad de compra y disponibilidad del producto.

El Centro de Industrias Lácteas CIL apunta a la mejora de la productividad como el camino más viable, no solo volumen sino reducción de costos. Que la actividad sea rentable. Sin embargo

esto se hace difícil por la informalidad, que representa un 30% del negocio y que adultera, no paga precio oficial o no tiene control.

Este escenario tiene un doble efecto en el mercado de Milkmaxfrio. Por un lado la economía de los productores de leche se ve afectada debido a que las industrias, ante una contracción de su mercado, compran menos leche y reducen el precio al productor. Por otro lado, esas mismas industrias exigen mayores estándares de calidad, lo que obliga a los productores a industrializar su producción mediante el uso de equipos que son comercializados por Milkmaxfrio.

### **3.) DESARROLLO LAS VENTAS DE MILKMAXFRIO.-**

El año 2018 ha sido un año de desarrollo del mercado para Milkmaxfrio. Luego de tres meses de negociaciones con el fabricante de maquinaria y equipos de ordeño ORDEMAX de Brasil, negociaciones que comenzaron en agosto de 2017, el 23 de noviembre de 2017 MILKMAXFRÍO aceptó la Proforma de ORDEMAX, con lo cual se inició el proceso de fabricación de los equipos adquiridos por MILKMAXFRÍO.

A causa de la escasez de materias primas ocasionada por una inesperada demanda de equipos en el último trimestre de 2017, ORDEMAX no pudo despachar la mercadería sino hasta el 23 de febrero de 2018. La mercadería arribó a puerto ecuatoriano el 25 de marzo de 2018 y estuvo ingresando a nuestra bodega en la primera semana de abril. El monto de la importación fue de \$ 42.252 CIF.

El Sr. Marco Moncayo se integró de lleno a MILKMAXFRIO en junio de 2018, la gestión de ventas tomó real impulso a partir del segundo semestre de 2019. El segundo semestre fue un periodo de trabajo arduo de posicionamiento de las marcas ORDEMAX y MILKMAXFRIO como su representante exclusivo en Ecuador. Por lo expuesto, podemos considerar al primer trimestre de 2018 como un periodo pre operativo.

Las ventas durante el año 2018 alcanzaron el monto de \$ 35.523, con un costo de ventas de 23.133; esto es, una utilidad comercial (VENTAS – COSTO DE MERCADERÍA VENDIDA) de \$ 12.390. Esto significa un margen comercial del 34,8% (UTILIDAD COMERCIAL / VENTAS) y ratio UTILIDAD COMERCIAL / COSTO DE MERCADERÍA VENDIDA de 53,6%. Esto nos da una expectativa de sostener ese ratio en al menos 50%.

Como es lo natural en la primera etapa de operación de una empresa, los gastos generales entre los que se cuentan los gastos pre operativos (gastos del primer semestre de 2018) ocasionaron que el resultado final del periodo sea negativo. Los gastos operativos (incluidos gastos pre operativos) de MILKMAXFRIO ascendieron a \$ 25.603. Sin embargo, el margen comercial obtenido en el 2018 nos permite proyectar esa utilidad a los periodos siguientes y avizorar un futuro alentador para MILKMAXFRIO.

En el ejercicio fiscal 2018, MILKMAXFRIO tuvo una operación con un alto apalancamiento operativo, pues sus gastos operativos (que no incluyen el costo de los productos vendidos) fueron equivalentes a \$ 25.600 y significaron el 42% de los costos totales de la empresa y el . Aspiramos a que en los próximos periodos los gastos operativos no se incrementen de manera importante y que las ventas crezcan fuertemente, provocando un cambio drástico en la relación del costo fijo versus el costo total, de manera que en el mediano plazo la relación COSTO OPERATIVO / COSTO TOTAL no supere el 20%.

#### 4.) CUENTAS POR COBRAR

El mercado de maquinaria y equipos para la industria lechera, orientado a pequeños y medianos productores, se mueve sobre la base del crédito. En muy pocas ocasiones el productor compra estos equipos con pago de contado. Es por esta razón que el crédito proveedor es de suma importancia, para que la empresa puede financiar el crédito a clientes. El crédito a clientes al cierre del ejercicio 2018 se ubica en \$ 15.772. Este crédito fue financiado en parte por el crédito de proveedores del exterior y en parte por la cuenta por pagar al accionista mayoritario de la compañía, que al cierre del ejercicio se ubicó en un valor de \$ 9.773

#### 5.) RESPALDO DE LOS PROVEEDORES.-

Un factor decisivo en el arranque de operaciones de Milkmaxfrio fue el respaldo de los proveedores ORDEMAX y TRIUNFO mediante la concesión de créditos comerciales muy flexibles y sin costo financiero, lo que ha permitido a la empresa operar sin acudir a endeudamiento financiero. Producto de ello, al cierre del ejercicio las cuentas por pagar a proveedores se mantienen en un valor alto (\$ 49.234). De este monto, \$ 36.456 corresponden a cuentas por pagar a proveedores del exterior. Cabe indicar que el valor del inventario al cierre del ejercicio es de \$ 26.123; con lo cual podemos decir que el crédito de proveedores financió el inventario y parte de las cuentas por cobrar.

#### 6.) CUENTAS POR PAGAR

A más de las cuentas por pagar mencionadas: PROVEEDORES DEL EXTERIOR y ACCIONISTA MARCO MONCAYO, se cerró el ejercicio con una cuenta por pagar a PROVEEDORES LOCALES equivalente a \$ 3.005

Atentamente,

  
Ing. Humberto Sotomayor