

**QUITO, 30 MARZO DEL 2007**

**SEÑORES  
ACCIONISTAS  
MOLINO SUPERIOR  
PRESENTE**

**INFORME DE GERENCIA**

*De mi consideración:*

*Por medio de la presente pongo a su consideración y conocimiento el Informe de Gerencia que resume las actividades correspondiente al ejercicio económico del 2.006*

**1.- ENTORNO ECONOMICO**

*La economía ecuatoriana se mantiene en crecimiento a partir de la dolarización (2000), según la proyección del Banco Central el Ecuador terminó el 2006 con un crecimiento del 4,3%, superior al del 2005 que fue del 3.3%.*

*Tres sectores han despuntado y contribuido a un mayor desarrollo del país, servicios de intermediación financiera (banca privada), telefonía móvil e industria.*

*La industria ha despuntado con la producción de bienes de consumo y materias primas. En el sector agrícola, los buenos precios del banano, cacao, maíz y arroz son los que han permitido atraer recursos; sin embargo aún falta por incrementar los volúmenes de producción.*

*El traspaso del bloque 15 y otros campos, deja un saldo a favor para el Estado en producción petrolera, esto significó un crecimiento del 26,74% con respecto al 2005. El crudo de Petroecuador se comercializó en el 2006 a un promedio de USD \$53,10 frente a los USD \$43,05 del año 2005, lo que significó un ingreso de 1712 millones de dólares adicionales para el fisco.*

*La crisis de los años anteriores, se ha superado en gran parte, el Producto Interno Bruto se mantiene con tasas positivas en los últimos años, incluyendo un crecimiento del 4,3% en el año 2006, principalmente por las siguientes razones:*

*La tasa de crecimiento del PIB corresponde a un PIB (en términos constantes) de US \$ 21.366,42 millones de los cuales el PIB petrolero presenta un crecimiento de 2.58% y el no*

petrolero de 4.10%, los valores del PIB per capita en términos corrientes para el año 2006 es de US \$ 1.594.

La industria manufacturera aumento 0.11%, los sectores mas dinámicos fueron fabricación de maquinaria y equipo, fabricación de otros productos minerales no metálicos, elaboración de bebidas y elaboración de productos alimenticios diversos. Sin embargo, otros sectores tuvieron decrecimiento en este año, cereales panadería, fabricación de textiles y prendas de vestir.

Con respecto a Precios, el año 2006, fue un año con una alta tendencia inflacionaria y ha seguido nutriéndose con la elevación de precios de los bienes no transables (sobre todo vivienda y otros) y luego también de los bienes transables, agroindustria.

Para el mes de diciembre del 2006 existió una inflación mensual de -0.03%, que influyo en la inflación anual que cerro en el 2.84%, los meses de mayor inflación fueron febrero y marzo

### **SECTOR FISCAL**

Cuando se dolarizo la economía se menciona que mantener el equilibrio de las finanzas publicas era un requisito necesario para garantizar el funcionamiento de estas esquema monetario de manera que no presione la liquidez del sistema y por ende el normal desarrollo de las actividades productivas.

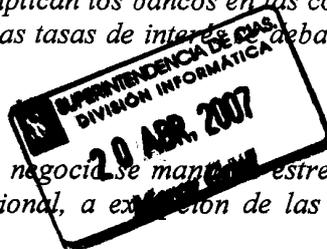
En este periodo se han dando factores positivos para el fisico y que han aportado al mantenimiento de la dolarización tal es el caso de los altos precios del barril de crudo, el incremento de la producción petrolera, el aumento de las recaudaciones tributarias, y normar el uso de los excedentes provenientes de la venta de crudos pesados.

### **SECTOR MONETARIO**

Durante el 2006, el sistema financiero privado vive una de sus mejores épocas, tras la crisis bancaria de finales de los años 90. Uno de los indicadores que muestran esa bonanza son las considerables utilidades que tienen los bancos y que cada año siguen en ascenso.

Según la Superintendencia de Bancos, la banca privada reportó hasta noviembre del 2006 utilidades por 251,2 millones de dólares, comparados con el total de ganancias obtenidas en el 2005 supera ya los 100 millones de dólares. Uno de los componentes que ha permitido obtener esos resultados son los costos que aplican los bancos en las comisiones. Para fijar límites a dichos costos y frenar el alza de las tasas de interés se debate una ley que espera segundo y definitivo debate.

Para enero de 2007, las tasas de interés por línea de negocio se manejan estrechamente ligadas a la variación de la Tasa Máxima Convencional, a excepción de las tasas del



*M*

*segmento de vivienda que se encuentran, en promedio, 1.1 puntos porcentuales por bajo la TMC*

*Al 31 de enero de 2007, el saldo de la cartera por vencer de las sociedades financieras alcanzó un valor de USD 636 millones, superior en USD 12 millones al saldo registrado en diciembre de 2006. La tasa de crecimiento mensual de la cartera fue de 1.97%.*

*La composición de la cartera de las sociedades financieras en enero de 2007 se mantiene sin mayores modificaciones, hecho que se observa desde enero de 2006, esto es, una alta concentración de crédito en el segmento del consumo a través de tarjetas de crédito (75.6%) y en menor medida a las actividades de financiamiento comercial (10.2%), micro crédito (3.5%) y vivienda (0.7%) y consumo (3.5%).*

*A continuación detallo los resultados de la empresa en la Áreas Comercial, Producción, Financiera, Administrativa y Organizacional*

## **2.- AREA DE VENTAS.**

*En el 2,006 las ventas llegaron a US \$ 21,9 millones de dólares, en volumen en el 2,006 se vendieron 39,947 TM, que con respecto a la venta del 2,005 de 39,548 TM de Trigo, es un crecimiento del 1%, y similar a la del 2004 en que se vendió 39,021 TM, Su principal derivado de este producto la harina se vendieron 634,135 sacos, con su principal marca la Harina France*

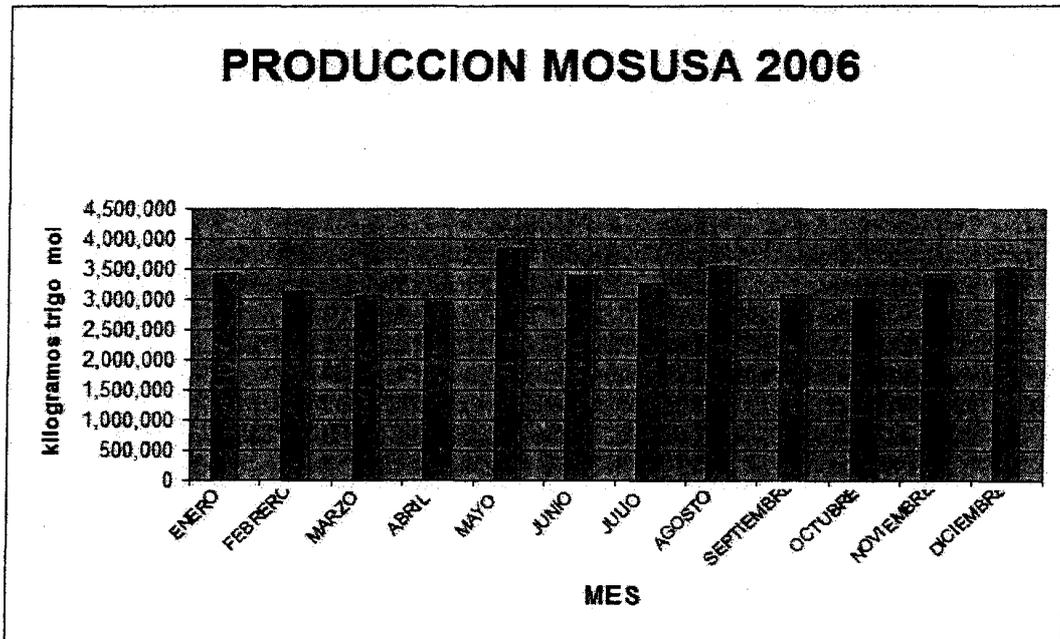
*El precio de la harina en el 2,006 de un valor promedio en enero del 2,006 que se situó en 18,60 a fin de año alcanzo un valor por saco de 50 Kilos de US \$ 19,60, debido a los ajustes que se debieron realizar por el incremento del precio de la principal materia prima que es el trigo. En enero del 2,006 una tonelada de Trigo costo US \$ 213 dólares y a fin de año se situó en US \$ 228 dólares, es decir un incremento de US \$ 15 dólares la TM, equivalente a 1 dólar por saco, con lo que la compañía pudo absorber este impacto de costo variable por intermedio del reajuste de precio*

*Se mantiene los clientes en zonas como Carchi, Imbabura, Esmeraldas, Tungurahua, Cotopaxi, Pichincha y la región oriental. Se advierte la importante participación que tenemos en Pichincha en donde se coloca alrededor del 65% de las ventas de MOSUSA, lo que sin lugar a duda nos convierte en el líder indiscutible de esta zona, con una participación del 40% de la toda la harina que se vende al año en Pichincha.*

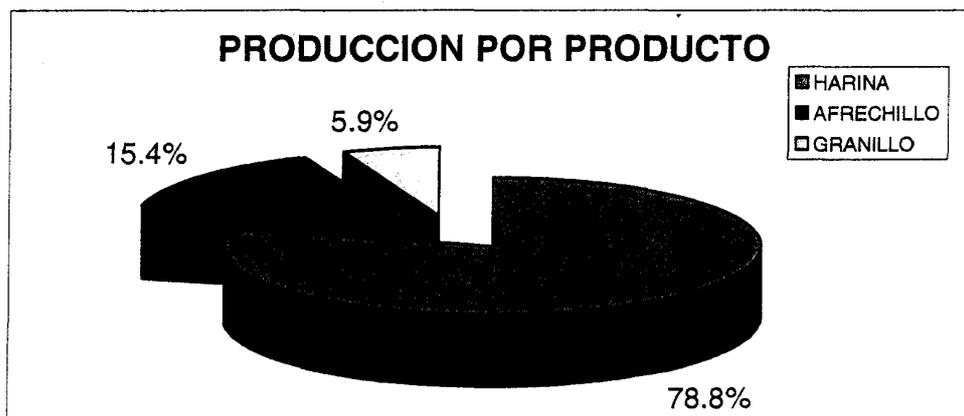
*De igual manera en otras provincias como Tungurahua, Chimborazo, Imbabura, Esmeraldas y Carchi, tenemos una participación importante y en franco crecimiento. Lo que nos convierte en una marca nacional con una participación aproximada de 11.5% del total de harina que se vende en el país.*

### 3. AREA DE PRODUCCION:

Durante el 2006 Molino Superior tuvo una producción global 39.693 TM, el promedio mensual de molienda es de 3.307 toneladas por mes.



A nivel de extracción por producto, se obtuvo la siguiente participación: Harina 78,8%, Afrecho 15,4% y Granillo 5,9%. Esto significa que la empresa mantiene sus niveles de extracción dentro de sus parámetros óptimos y que ha tratado de sacar la mayor cantidad de producto en harina posible, a fin de obtener mejor rentabilidad por el saco de harina.



#### 4. AREA FINANCIERA.

*En términos financieros la empresa muestra índices óptimos. El capital de trabajo es adecuado a sus requerimientos y no tiene necesidad de acceder a crédito adicionales para financiar la operación.*

*El Estado de Resultados al cierre del ejercicio 2.006 es el siguiente:*

| <b>2. ESTADO DE RESULTADOS</b>        |  |              |            |              |              |
|---------------------------------------|--|--------------|------------|--------------|--------------|
| <b>ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS</b> |  | <b>2005</b>  |            | <b>2006</b>  |              |
| 1                                     | Ventas Netas                           | 100.00%      | 24,319     | 100.00%      | 21,987       |
| 2                                     | Costo de la Mercadería Vendida (-)     | 83.25%       | 21,474     | 88.30%       | 19,216       |
| 3                                     | Gastos de Ventas                       | 9.19%        | 1,607      | 6.61%        | 1,356        |
| 4                                     | Gastos de Administración               | 2.40%        | 345        | 1.42%        | 373          |
|                                       | <b>Utilidades en Operación</b>         | <b>5.15%</b> | <b>893</b> | <b>3.67%</b> | <b>1,042</b> |
| 5                                     | Otros Cargos No Efectivos (-)          | 0.00%        | 0          | 0.00%        | 0            |
| 6                                     | Ingresos Financieros                   | 0.00%        | 0          | 0.00%        | 0            |
| 7                                     | Otros Ingresos 2                       | 0.06%        | 47         | 0.19%        | 13           |
| 8                                     | Otros Ingresos 3                       | 0.00%        | 0          | 0.00%        | 0            |
| 9                                     | Otros Gastos 1 (-)                     | -0.17%       | -19        | -0.08%       | -18          |
| 10                                    | Utilidad (Perdida) en Divisas          | 0.00%        | 0          | 0.00%        | 0            |
| 11                                    | Gastos Financieros (-)                 | -0.13%       | -350       | -1.44%       | -550         |
| 12                                    | Gastos de Arrendamiento Financiero (-) | -4.22%       | -306       | -1.26%       | -250         |
| 13                                    | Impr Circulación de Capitales          | 0.00%        | 0          | 0.00%        | 0            |
| 14                                    | 15% Trabajadores (-)                   | 0.00%        | 0          | 0.00%        | 0            |
|                                       | <b>Utilidades Antes del Imp. Renta</b> | <b>0.70%</b> | <b>265</b> | <b>1.09%</b> | <b>237</b>   |
| 15                                    | Impuesto a la Renta (-)                | 0.00%        | 0          | 0.00%        | 0            |
| 16                                    | Ingresos (Gastos) Extraordinarios      | 0.00%        | 0          | 0.00%        | 0            |
|                                       | <b>Utilidad Neta</b>                   | <b>0.70%</b> | <b>265</b> | <b>1.09%</b> | <b>237</b>   |

*Dentro de los principales componentes del costo, el costo de ventas representa el 87,4. % sobre ingresos totales, en el 2.005 este represento el 88,3%. Se han mantenido todos los costos variables como energía eléctrica, transporte de trigo y los aditivos.*

*Pese al menor volumen de ventas los gastos de comercialización sobre las ventas disminuyeron, al bajar del 6.61% al 6.17%, mejorando los márgenes operativos de la empresa.*

*El rubro de administración por el menor volumen de ventas subió ligeramente del 1.42% al 1,70% por la menor absorción de costos fijos*

*Producto de los ingresos, los costos operacionales y no operacionales, la utilidad de la empresa para el año 2.006 se situaron en US \$ 237 mil dólares, es decir el 1.08% muy similar al del año anterior*

### **INDICADORES FINANCIEROS**

*El Índice de Liquidez corriente muestra un valor de 1.39 .lo cual da la pauta que la compañía mantiene una liquidez acertada para poder cumplir con sus obligaciones de corto plazo.*

*Si eliminamos los inventarios, la prueba ácida es de 0.70 suficiente para cubrir sus necesidades más inmediatas.*

***Inventarios:** La rotación de inventarios esta en un nivel de 35 días, en lugar de los 22 días del año anterior, debido a que se quedo con inventario del PMA producto para facturar en enero del 2,007 por disposición de este organismo Se ha optimizado en la adquisición de la materia prima para coordinar con su despacho de producto terminado.*

***Cuentas por Cobrar:** La recuperación de cartera de la compañía subió de 42 a 55 días, producto de mayores plazos que otorga la competencia y que obliga a que la compañía extienda su crédito a los clientes. Sin embargo se han tomado acciones para que la cartera se recupere en menor tiempo posible.*

***Pago a Proveedores:** Con respecto a las obligaciones con terceros, la compañía movió su capital de trabajo en función de su recuperación de cartera 55 días más los 35 de inventarios, por lo que se pago a los 62 días, tomando 27 días de financiamiento comercial sin costo. Cumple adecuadamente con todos sus proveedores de materias primas, de insumos para la terminación del producto como envases, aditivos, empaques, etc.*

### **ENDEUDAMIENTO**

*Con respecto a los montos de endeudamiento por Bancos Externos y Locales podemos advertir, se mantiene excelentes relaciones comerciales con el Banco Internacional. Banco del Pichincha, al cual al final del año otorgo un préstamo de US \$ 400,000 dólares para capital de operación del PMA*

*Sus obligaciones con terceros representan el 85% del total, encuentra balanceados sus activos de corto plazo con sus obligaciones de corto plazo. Los activos fijos van en armonía con los pasivos de largo plazo .*

*Adjunto un resumen de los principales indicadores financieros:*

### 3. INDICES FINANCIEROS

| RESUMEN FINANCIERO INDICES ANALITICOS COMPARATIVOS |   | 2005   | 2006    |
|--|---|--------|---------|
| <b>A) INDICADORES DE CRECIMIENTO</b>               |   |        |         |
| 1  | Ventas Netas                              | 24,319 | 21,987  |
| 2  | Crecimiento Nominal de Ventas %           | 37.61% | -9.59%  |
|  | T. Inflación Añualizada (en %)            | 2%     | 4%      |
| 3  | Crecimiento Real de Ventas %              | 34.92% | -13.07% |
| <b>B) INDICADORES DE LIQUIDEZ</b>                  |   |        |         |
| 4  | Capital de Trabajo                        | 1,962  | 1,877   |
| 5  | Índice de Liquidez Corriente              | 1.47   | 1.39    |
| 6  | Índice de Liquidez Prueba Ácida           | 0.82   | 0.70    |
| 7  | Índice de Cobro en Días                   | 42     | 55      |
| 8  | Índice de Pagos en Días                   | 50     | 62      |
| 9  | Rotación de Inventario en Días            | 22     | 35      |
| 10   | Días de Financiamiento Comercial          | 14     | 27      |
| <b>C) INDICADORES DE SOLVENCIA</b>                 |   |        |         |
| 11   | Capital Neto Tangible                     | 1,981  | 1,970   |
| 12   | Índice de Endeudamiento Total             | 5.61   | 5.96    |
| 13   | Índice de Endeudamiento a Corto Plazo     | 2.13   | 2.46    |
| 14   | Índice de Endeudamiento a Largo Plazo     | 3.48   | 3.50    |
| 15   | Apalancamiento                            | 84.87% | 85.63%  |
| 16   | Patrimonio                                | 15.13% | 14.37%  |
| <b>D) INDICADORES DE RENTABILIDAD</b>              |   |        |         |
| 19   | Utilidad Neta                             | 265    | 237     |
| 20   | Utilidad Neta / Ventas Netas %            | 1.09%  | 1.08%   |
| 21   | Rentabilidad del Patrimonio (Financiera)  | 15.44% | 13.68%  |
| 17   | Valor Acción Nominal 540.000 Acc          | 0.40   | 0.40    |
| 18   | Valor por Acción Patrimonio/Acciones      | 3.67   | 3.65    |
| 22   | Utilidad Neta/Activos Totales (Económica) | 2.02%  | 1.73%   |
| 23   | Ventas Netas / Activos Totales            | 1.86   | 1.60    |
| 24   | Ventas Netas / Activos Fijos              | 53.87  | 57.36   |

**5.- RECURSOS HUMANOS Y SISTEMA DE GESTION DE CALIDAD,**  
**CERTIFICACION ISO-9000**

*En este año se implementó el nuevo sistema informático de Recursos Humanos, EVOLUTION, este sistema está diseñado para obtener una información global y en línea de todas las empresas que forman el Grupo Superior, mejorando con respecto a nuestro sistema anterior que no contaba con estadísticas, historiales y demás reportes que hoy Evolución nos brinda.*

*Este sistema permite evaluar de forma eficiente el desempeño en cada uno de los departamentos de las empresas, con información actualizada, para poder tomar las decisiones adecuadas en su debido momento.*

*En materia motivación al, se realizó un paseo a las afueras de la ciudad Hostería Mirasierra en el mes de Octubre, al mismo que asistieron empleados de todos los departamentos de la Empresa.*

*En las fiestas navideñas, se organizó un paseo familiar a la Hostería de Ushimana, con el fin de compartir momentos con todas nuestras familias y agasajar a los niños.*

*Para el fin de año se organizó un brindis cuyo objetivo fue agasajar al mejor empleado del año, así como también fomentar la unión y el compañerismo entre todos los empleados.*

*En materia de Capacitación, se dio trámite al Plan Anual de Capacitación, este plan se cumplió al 90%, el mismo que nos ayuda a determinar competencias necesarias, proporcionándoles formación y actualización en sus conocimientos y crea conciencia de la importancia de sus actividades para lograr los objetivos en cada uno de los puestos de trabajo.*

Atentamente,

  
Santiago Vergara  
Vicepresidente Ejecutivo.  
Molino Superior S.A,

