

INFORME A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE FABRICA DE ALIMENTOS S.A. FALIMENSA

En cumplimiento a lo dispuesto por la Ley de Compañías y a los Estatutos de la empresa, someto a su consideración el informe económico correspondiente al periodo 2013.

La economía del país ha seguido beneficiándose por los altos precios del petróleo, lo que a llevado al gobierno a seguir manteniendo una alta inversión en infraestructura, inyectando a la economía de liquidez, lo que ha incentivado el consumo.

Es importante mencionar que por una decisión unilateral y carente totalmente de seriedad la empresa FABRIL S.A. nos retiró la distribución de sus líneas, causando un desfase financiero y económico que afectó los resultados de este periodo.

TRIGO

COMPRAS DE TRIGO E IMPORTACIONES

ITEM	TIPO	PROVEEDOR	CANT EN KILOS	CU PROMEDIO KG	TOTAL	% de kilos
1	Importación # 18 Ows	Carguill	797.837	\$ 0.45	\$ 351.079.32	14.0%
2	Importación # 18 Ows	Carguill	792.497	\$ 0.44	\$ 345.094.59	13.7%
3	Importación # 20 Ows	Carguill	685.040	\$ 0.42	\$ 282.811.22	11.2%
4	Importación # 23 Ows	Carguill	571.757	\$ 0.40	\$ 228.139.88	9.1%
5	Importación # 24 Ows	Carguill	752.000	\$ 0.37	\$ 282.255.50	11.2%
6	Importación # 25 Ows	Carguill	686.387	\$ 0.37	\$ 247.869.31	9.9%
	Subtotal Importaciones		4,298,629		1,737,289	74.07%
1	Compra Local trigo Ows	Ecuagran	650.000	\$ 0.41	\$ 265.150.00	10.7%
2	Compra Local trigo Sw	Ecuagran	75.000	\$ 0.38	\$ 28.500.00	1.2%
3	Compra Local trigo Suave	Ecuagran	660.000	\$ 0.35	\$ 230.254.80	9.5%
4	Compra Local trigo Sw	Moderna Alimentos	205.210	\$ 0.41	\$ 84.136.13	3.5%
	Subtotal Compras Locales		1,590,210	\$ 0.38	\$ 608,040.90	25.93%
	TOTALES		5,828,838	\$ 0.40	\$ 2,345,300.92	100.00%

Se adquirieron un total de 5 829 toneladas, de las cuales 4.283 toneladas corresponden a importaciones, mientras que a compras locales 1.590 toneladas, estas últimas son de trigo suave que sirven para mezcla, con la finalidad de abaratar el costo de producción, y poder ser más competitivos en el mercado.

AÑOS	CANTIDAD EN KILOS	COMPRAS EN DOLARES	COSTO KG PROMEDIO	COSTO TONELADA
2012	4.298.561	\$ 1.612.940	\$ 0.3752	\$ 375.23
2013	5.828.838	\$ 2.345.301	\$ 0.4024	\$ 402.38
DIFERENCIA	1.630.277	\$ 732.361	\$ 0.0271	\$ 27.13
VARIACION	35.80%	45.41%	7.23%	7.23%

Se importaron 1.530 toneladas adicionales en este año. Esto se debió a que se hizo una adecuación en el molino, lo que permitió incrementar la producción en 54 toneladas mes.

El costo promedio por tonelada fue de \$ 402,00 mientras que el año anterior fue de \$ 375, es decir hubo un incremento de \$ 27,13 , la inversión monetaria fue de \$ 2'345.301, un adicional de \$ 732.361 comparada con la del 2012.

CONSUMO DE TRIGO

AÑOS	CANTIDAD TON	HARINA PRODUCIDA TON.	HARINA PRODUCIDA 50kg	EXTRACCION
2012	5.704	4.368	87.311	78.53%
2013	5.487	4.191	83.823	76.67%
DIFERENCIA	(237)	(174)	(3.488)	0.13%
VARIACION	-4.16%	-4.00%	-4.00%	

La producción alcanzó la cantidad de 5.407 toneladas, 237 menos que el año anterior, en harina la producción fue de 4.191 toneladas, 174 toneladas menos que el periodo pasado.

En harina de 50 kg se produjeron 83.823 sacos que comparado con la producción del año anterior, resultó en una reducción de 3.488 sacos, la extracción fue del 76,67% .

HARINA FALIMENSA

Detalle	Año 2012	Año 2013	Diferencia	%
Cantidad saco 50 kg	88.130	84.883	-3.247	-3.68%
Valor en ventas	\$ 3.185.296	\$ 3.122.174	-\$ 63.122	-1.98%
Precio de venta promedio	36.14	36.78	0.64	1.77%
Costo de ventas	\$ 2.194.093	\$ 2.299.525	\$ 105.431	4.81%
Costo unitario	24.90	27.09	2.19	8.81%
Utilidad bruta total	\$ 991.203	\$ 822.650	-\$ 168.553	-17.00%
Utilidad unitaria	11.25	9.69	-1.56	-13.83%
Rentabilidad bruta	31.12%	26.35%	-4.77%	

Nos hemos visto obligados a suspender la molienda en varias ocasiones por periodos de 2 a 4 días al mes, debido a los altos inventarios por falta de rotación del producto.

La empresa vendió 84.883 sacos este año, sin embargo debo señalar que existió una disminución de 3.247 sacos comparados con la venta lograda el año anterior, el costo promedio subió de \$ 24,90 a \$ 27,09 en el año 2013, mientras que la utilidad por cada saco disminuyó de \$ 11,25 en el 2012 a \$ 9,69 este año.

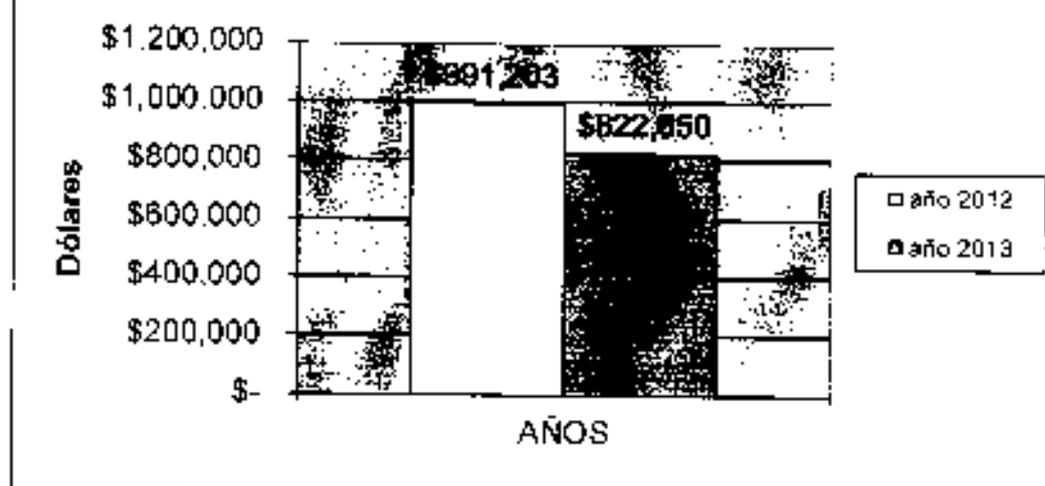
Aquí cabe hacer un análisis, si comparamos el precio, costo y utilidad de esto dos años, el resultado es el siguiente :

- a) el costo del trigo sube en \$ 27,13 , es decir un 7,23% .
- b) el costo unitario por saco de harina sube \$ 2,19 , es decir un 8,81%, el precio promedio sube en \$ 0,64 centavos, es decir 1,77% , se puede apreciar que el precio de venta no subió en la misma magnitud del costo de producción
- c) y finalmente la utilidad por saco de harina cae en \$ 1,56 es decir un 13,83%.

Estas cifras nos permiten ver, que no fue un buen año en el rubro que más aporta a la empresa en términos de venta y utilidad, \$ 168.553 menos fue la diferencia en utilidad obtenida comparada con el resultado del año 2012.

Para concluir con este análisis y poder dar una explicación a estos resultados, debo señalar que, el negocio de harina es muy variante, el año pasado tuvimos excelentes resultados, los molinos especialmente los grandes ven amenazados sus mercados y reaccionan castigando al precio, mientras que FALIMENSA vendió a un precio promedio de \$ 36,78, el precio de la competencia se ubicó en \$ 35 lo que se torna imposible para nosotros igualar debido al volumen de producción que tienen estas empresas, nosotros somos un molino pequeño que vende en el mercado, con una estrategia de calidad en su producto, pero esto indudablemente no siempre es apreciado por todos los clientes, sin embargo hay un nicho del mercado donde hemos logrado una presencia importante.

Utilidad Bruta en Venta Harina



ARROZ

Detalle	Año 2013
Cantidad en saco 100 lbs	24,778
Valor en ventas	\$ 1.053.798
Precio de venta promedio	42.53
Costo de ventas	951.804
Costo unitario	38.41
Utilidad bruta total	\$ 101.994
Utilidad unitaria	4.12
Rentabilidad bruta	9.68%

Debido al retiro de la distribución por parte de la FABRIL S.A. , nos vimos en la necesidad de reemplazar urgentemente los \$ 250.000 que aportaba esta línea a las ventas mensuales de la empresa; buscamos un producto que sea de alta rotación por lo que se decidió comercializar arroz, empezamos la comercialización el 23 de Febrero del 2013, y se ha logrado vender 24.778 sacos, los que han aportado a la empresa un monto de \$ 1'053.798 dólares y una utilidad de \$ 101.994 dólares , es importante mencionar que hemos incursionado en este mercado con una marca propia, y esperamos que en un futuro logremos buenos resultados.

AZUCAR

Detalle	Año 2013
Cantidad en saco 50 kg	8,243
Valor en ventas	\$ 319,325
Precio de venta promedio	38.74
Costo de ventas	298,921
Costo unitario	36.26
Utilidad bruta total	\$ 20,403
Utilidad unitaria	2.48
Rentabilidad bruta	6.39%

Hemos hecho una alianza comercial con la empresa MALCA de la ciudad de Loja para distribuir la marca de azúcar Monterrey, esta empresa no tiene presencia en nuestras zonas de influencia, y a pesar de saber que el trabajo de posicionar este producto en el mercado iba a ser una tarea difícil ya que existen marcas en nuestras zona que son líderes desde hace varios años, estamos confiados que en un mediano plazo se verán los resultados.

Se han comercializado 8.243 sacos de azúcar tarea que se inició el 8 de Julio del 2013, que han aportado con una utilidad de \$ 20,403 , y un monto de ventas por el valor de \$ 319.325.

MAICENA

Detalle	Año 2012	Año 2013	Diferencia	%
Cantidad saco 25 kg	18.810	26.080	7.270	38.65%
Valor en ventas	\$ 409.413	\$ 526.702	\$ 117.289	28.65%
Precio de venta promedio	21.77	20.20	-1.57	-7.21%
Costo de ventas	371.882	468.409	\$ 94.527	25.42%
Costo unitario	19.77	17.88	-1.89	-9.54%
Utilidad bruta total	\$ 37.531	\$ 60.294	\$ 22.762	60.65%
Utilidad unitaria	2.00	2.31	0.32	15.87%
Rentabilidad bruta	9.17%	11.45%	2.28%	

Hemos logrado un crecimiento importante del 38,65% en unidades vendidas con relación al año anterior, \$ 117.289 dólares de incremento en ventas, la utilidad creció en \$ 22.762 dólares al pasar de \$ 37.531 a \$ 60.294 dólares, además es un producto que aporta a la empresa con el 11,45% de rentabilidad, vamos a seguir impulsando la venta el próximo año.

AFRECHOS

Detalle	Año 2012	Año 2013	Diferencia	%
Cantidad saco 46 kg	3 013	5.588	2 555	84.80%
Valor en ventas	\$ 45,367	\$ 76,886	\$ 31,498	69.43%
Precio de venta promedio	\$ 15.06	\$ 13.80	\$ -1.25	-8.32%
Costo de ventas	\$ 40,979	\$ 65 758	\$ 24,780	60.47%
Costo unitario	\$ 13.60	\$ 11.81	\$ -1.79	-13.17%
Utilidad bruta total	\$ 4 389	\$ 11 107	\$ 6 719	153.08%
Utilidad unitaria	\$ 1.46	\$ 1.99	\$ 0.54	38.95%
Rentabilidad bruta	9.67%	14.45%	4.78%	49.37%

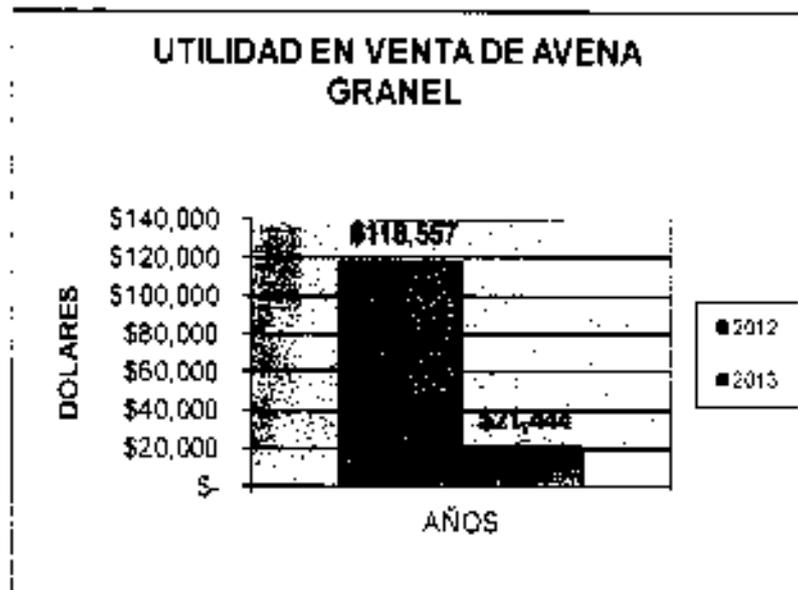
El crecimiento de sacos vendidos de 40 kg con relación al 2012 es muy importante destacar, crecimos en el 165%, la venta se incrementó en 62.451 sacos, este producto aporta la empresa con un valor neto de ventas de \$ 1'564.050, la utilidad crece en 188% es decir en \$ 190.442 dólares, el aporte de rentabilidad para la empresa es del 18,66% el segundo más importante después de la harina, nuestra marca Semi-semi FALIMENSA es líder en el mercado en este segmento, logros dignos de destacar, también se ha hecho un trabajo en incentivar al cliente la compra con regalos promocionales como fue el obsequio de pavos en Navidad por cumplimiento de cupos en tres meses de compra, lo que ha hecho posible alcanzar estas cifras.

Detalle	Año 2012	Año 2013	Diferencia	%
Cantidad saco 40 kg	37.896	100.347	62 451	164.80%
Valor en ventas	\$ 567.137	\$ 1,564.050	\$ 996,913	175.78%
Precio de venta promedio	\$ 14.97	\$ 15.59	\$ 0.62	4.15%
Costo de ventas	\$ 465,763	\$ 1,272.234	\$ 806.471	173.15%
Costo unitario	\$ 12.28	\$ 12.68	\$ 0.39	3.16%
Utilidad bruta total	\$ 101.374	\$ 291.817	\$ 190.442	187.86%
Utilidad unitaria	\$ 2.68	\$ 2.91	\$ 0.23	8.71%
Rentabilidad bruta	17.87%	18.66%	0.78%	4.38%

AVENA

Detalle	Año 2012	Año 2013	Diferencia	%
Cantidad saco 50 lbs	54,715	22,965	-31,750	-58.03%
Valor en ventas	\$ 1,089,862	\$ 478,135	-\$ 611,727	-56.13%
Precio de venta promedio	19.92	20.82	0.90	
Costo de ventas	971,305	456,691	-\$ 514,614	-52.98%
Costo unitario	17.75	19.89	2.13	
Utilidad bruta total	\$ 118,557	\$ 21,444	-\$ 97,113	-81.91%
Utilidad unitaria	2.17	0.93	-1.23	
Rentabilidad bruta	10.88%	4.48%	-6.39%	

Definitivamente no fue un buen año para la venta de avena, como he mencionado en informes anteriores la competencia vende a precios que casi ni siquiera cubren nuestros costos, por lo que a la empresa se le hace muy difícil competir, no voy a profundizar en un análisis que se puede observar claramente en el cuadro anterior, pero si recomendaré que al tener una marca en el mercado debemos continuar, con los esfuerzos necesarios para incentivar la compra.

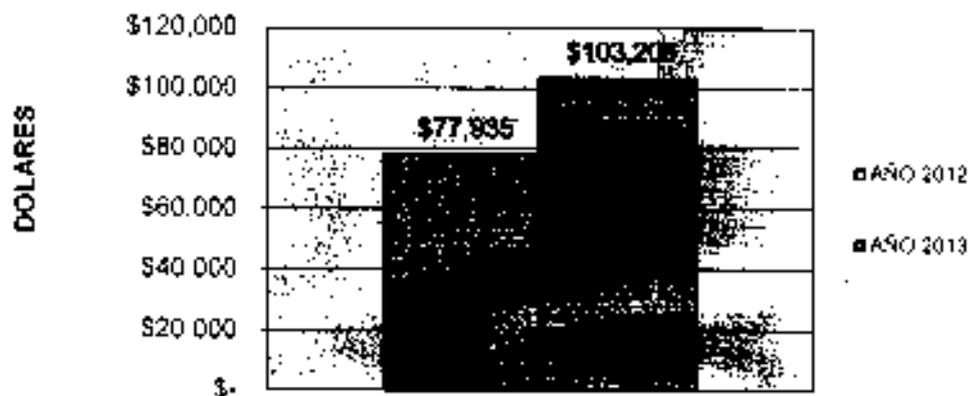


GRASAS FALIMENSA

Detalle	Año 2012	Año 2013	Diferencia	%
Cantidad en bloque 50 kg	10.557	13.949	3.392	32.13%
Valor en ventas	\$ 822,900	\$ 1,044,722	\$ 221,822	26.96%
Precio de venta promedio	77.95	74.89	-3.05	
Costo de ventas	744,965	941,517	\$ 196,552	26.38%
Costo unitario	70.57	67.50	-3.07	
Utilidad bruta total	\$ 77,935	\$ 103,205	\$ 25,270	32.42%
Utilidad unitaria	7.38	7.40	0.02	
Rentabilidad bruta	9.47%	9.88%	0.41%	

Es importante destacar el crecimiento que ha tenido esta línea, hubo un incremento en la utilidad del 32% , vendimos 3.392 bloques más que lo alcanzado en el 2012, esto significa un crecimiento promedio mensual de 282 bloques, la utilidad crece en \$ 25.270 , también la rentabilidad del 9,68% va acorde a nuestra política empresarial, es decir hacemos el esfuerzo para ganar, el aporte de esta línea en la utilidad viene a ser el tercero en importancia para la empresa.

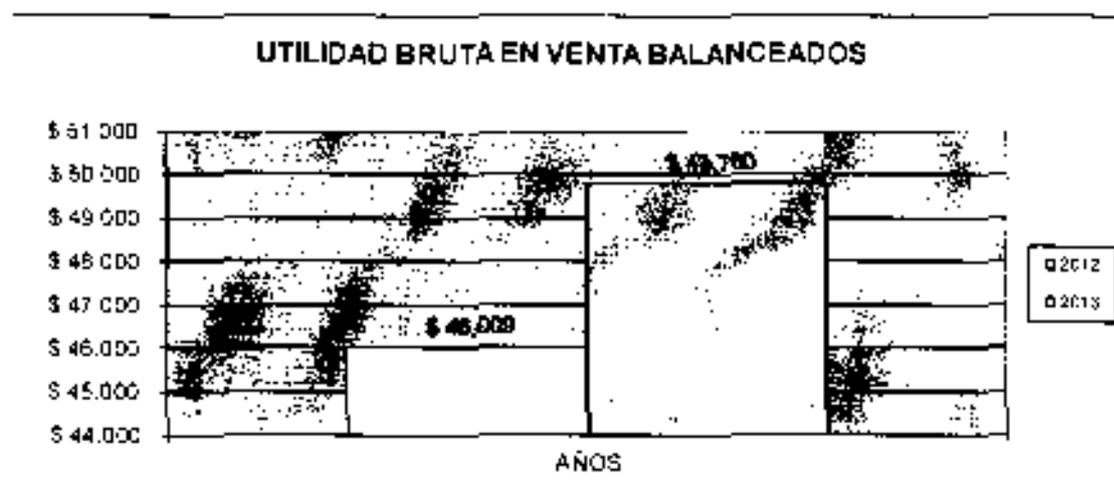
UTILIDAD EN GRASAS FALIMENSA



BALANCEADOS

No.	DETALLE	AÑO 2012	AÑO 2013	DIFERENCIA	VARIACIÓN
1	VENTAS	\$ 484.296	\$ 526.748	\$ 32.452	6.57%
2	COSTO	\$ 448.287	\$ 476.968	\$ 28.681	6.40%
3	UTILIDAD	\$ 46.009	\$ 49.780	\$ 3.771	8.20%
4	RENTABILIDAD	9.31%	9.45%	0.14%	1.53%

Hemos logrado un leve crecimiento en esta línea, es importante mencionar que en un futuro cercano, contaremos con nuestra propia marca de balanceados maquilados por la empresa BIOALIMENTAR, y así seguiremos ampliando la gama de productos con marca FALIMENSA.



RESUMEN EN LAS AREAS DE PRODUCCION Y COMERCIALIZACION

En el área de producción debo informar que se ha incrementado a mediados de junio la capacidad mensual de molienda en 900 sacos adicionales de harina de 50 kg, gracias a la iniciativa de nuestro personal de mantenimiento y producción, para los que va nuestro reconocimiento por su iniciativa

La comercialización de arroz ha sido una decisión acertada, tenemos planificado con la dirección comercial, posicionar esta línea en el segundo lugar en importancia en términos de utilidad.

La comercialización de azúcar también ha sido importante, y en un futuro cercano se podrán ver los resultados.

INFORME APLICACION NIIFs

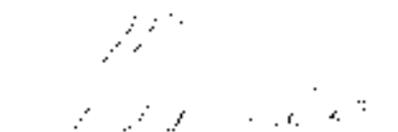
Debo señalar que de acuerdo a la resolución de la Superintendencia de Compañías No 08.G.DSC.010 del 20 de noviembre del 2008, FALIMENSA ha cumplido con la aplicación obligatoria de la Normas Internacionales de Información Financiera NIIFs, por lo que los estados financieros presentados a Ustedes señores accionistas cumplen con todos los requerimientos de nuestra legislación y sus entes de control.

RECOMENDACIONES Y CONCLUSIONES

Recomiendo a la Junta repartir la cantidad de \$ 21.000,00 de los dividendos disponibles para accionistas.

Finalmente quiero agradecer a todos los empleados de la empresa en general, por todo el esfuerzo y dedicación demostrada en este periodo económico, y comprometerles a todos para seguir encaminando a FALIMENSA hacia la excelencia.

ATENTAMENTE



Mario Paredes Altamirano

GERENTE GENERAL