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 del año 2014.

La economía el país creció en el orden de 3,8% con el precio del petróleo promedio de $100,oo; lo que permitió que el gobierno siga con su política de alta inversión pública como el motor de desarrollo de la economía; se impusieron aranceles a algunos productos importados lo que beneficio a ciertos monopolios privados como fue el sector de las cerámicas, se obligó a que muchos productos importados cumplan con requisitos técnicos impuestos por el INEN lo que redujo drásticamente el ingreso de los mismos, beneficiando también a monopolios privados.

El gobierno continuo cambiando constantemente leyes y requisitos tales como en el área laboral, aduanera, del seguro social, Superintendencia de Compañías, SRI, que impide que las actividades privadas se puedan planificar ordenadamente, razón por la cual la inversión privada en el país no sea atractiva tanto para inversionistas locales como extranjeros.

Esto como preámbulo de la economía nacional, a continuación mi informe :

TRIGO

COMPRAS DE TRIGO E IMPORTACIONES

ITEM	TIPO	PROVEEDOR	CANT. EN KILOS	C.U. PROMEDIO KG	TOTAL	% de kilos
1	Importación # 26 Cwrs	Carguill	1,049,670	$ 0.36	$ 381,534.05	15.21%
2	Importación # 27 Cwrs	Carguill	865,990	$ 0.35	$ 300,723.69	12.78%
3	Importación # 28 Cwrs	Carguill	785,548	$ 0.40	$ 312,848.53	13.29%
4	Importación # 29 Cwrs	Carguill	754,098	$ 0.37	$ 281,052.32	11.94%
5	Importación # 30 Cwrs	Carguill	826,999	$ 0.35	$ 292,176.87	12.42%
6	Importación # 31 Cwrs	Carguill	1,137,247	$ 0.34	$ 387,059.63	16.49%
	Subtotal importaciones		***5,419,552***		***1,955,395***	***83.10%***
1	Compra Local trigo Cwrs	Ecuagran	200,000	$ 0.37	$ 73,000.00	3.10%
2	Compra Local trigo Suave	Ecuagran	660,000	$ 0.33	$ 217,300.80	9.23%
3	Compra Local trigo Uruguayo	Ecuagran	316,960	$ 0.34	$ 107,449.44	4.57%
4						
	Subtotal Compras locales		***1,176,960***	***$ 0.34***	***$ 397,749.44***	***16.90%***
	TOTALES		6,596,512	$ 0.36	$ 2,353,144.53	100.00%

El precio por cada tonelada de trigo en el año 2014 fue de $ 356,73, mientras que en el 2013 el precio fue de $402,36 es decir que hubo una disminución de $45,64 , por cada tonelada, debido a una sobreproducción mundial de trigo.

Las compras tótalizaron la cantidad de 6.597 toneladas, que comparadas con el año anterior significo un incremento de 13,17% o 768 toneladas, con una inversión de $2,353.145 USD, de este total de compras correspondió a trigo importado panadero la cantidad de 5,419 toneladas, y a 1,177 tonelada de trigo suave o de mezcla, el mismo que se adquirió localmente a Ecuagran.

La diferencia en los precios internacionales del trigo, sin duda nos benefició este año, logramos comprar 767 toneladas adicionales o un 13,17% más, con tan solo una inversión adicional del 0,33% o $7,844.

AÑOS	CANTIDAD EN KILOS	COMPRAS EN DOLARES	COSTO KG PROMEDIO	COSTO TONELADA
2013	5,828,838	$ 2,345,301	$ 0.4024	$ 402.36
2014	6,596,512	$ 2,353,145	$ 0.3567	$ 356.73
DIFERENCIA	767,674	$ 7,844	-$ 0.0456	-$ 45.64
VARIACION	13.17%	0.33%	-11.34%	-11.34%

PRODUCCION DEL TRIGO

La producción del trigo sumó un valor total de 6.068 toneladas; hubo un incremento de 600 tn con relación a lo producido el año anterior, la extracción fue del 76,57%

PRODUCCION DE HARINA

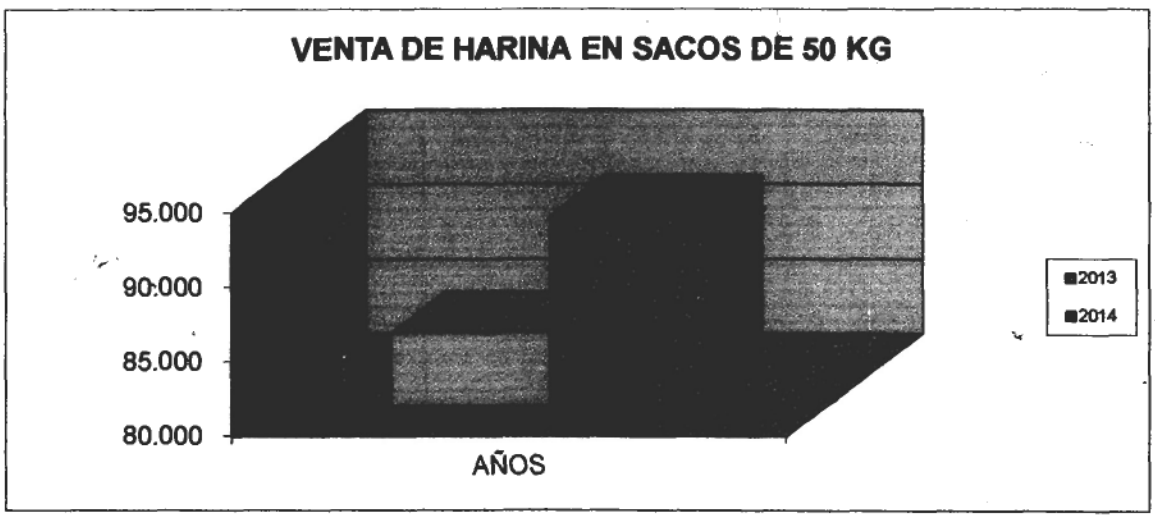
AÑOS	CANTIDAD TON	HARINA PRODUCIDA TON.	HARINA PRODUCIDA 50kg	EXTRACCION
2013	5,467	4,191	83,823	76.67%
2014	6,068	4,646	92,924	76.57%
DIFERENCIA	601	455	9,101	-0.09%
VARIACION	10.99%	10.86%	10.86%	

La producción de harina alcanzó la suma de 4.646 toneladas, mientras que el año pasado se produjo 4.191 toneladas, es decir la producción se incrementó en 455 toneladas.

VENTAS, COSTOS y UTLIDAD

Se vendieron 92.704 sacos de harina en este año; en el año 2013 se logró colocar en el mercado 84,883 sacos, por lo que incrementamos la venta en 7.821 sacos, una diferencia del 9,21%.

En este año el precio promedio de venta por saco de 50 kg. fue de $36,32; y el año anterior fue de $36,78 ; una disminución del 1,25%. Casi inalterable de un año a otro.



Reseña de la producción de harina :

Es importante hacer un reseña de este año del producto más importante para la empresa en términos de producción, ventas, rentabilidad y mercado.

Hemos incrementado la producción del molino en un 11%, optimizando el costo de producción, hemos logrado incrementar la venta en unidades en un 9%.

Se ha mejorado el costo de producción con relación al año precedente.

Hemos logrado mantener el precio de la harina en nuestro mercado, cambiando la tendencia de posicionarnos mayoritariamente en panaderías que en comercios.

Se ha vendido el 100% la producción.

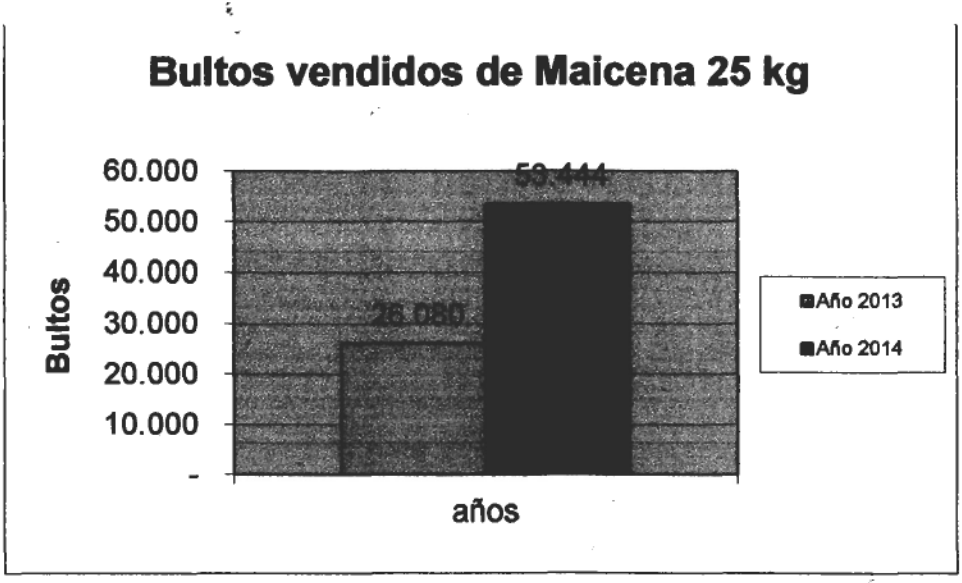
Detalle	Año 2013	Año 2014	Diferencia	%
Cantidad saco 50 kg	84,883	92,704	7,821	9.21%
Valor en ventas	$ 3,122,174	$ 3,367,174	$ 244,999	7.85%
Precio de venta promedio	36.78	36.32	-0.46	-1.25%
Costo de ventas	$ 2,299,525	$ 2,201,997	-$ 97,527	-4.24%
Costo unitario	27.09	23.75	-3.34	-12.32%
Utilidad bruta total	$ 822,650	$ 1,165,176	$ 342,527	41.64%
Utilidad unitaria	9.69	12.57	2.88	29.69%
Rentabilidad bruta	26.35%	34.60%	8.26%	

VENTAS DE MAICENA

Detalle	Año 2013	Año 2014	Diferencia	%
Cantidad saco 25 kg	26,080	53,444	27,364	104.92%
Valor en ventas	$ 526,702	$ 1,022,547	$ 495,844	94.14%
Precio de venta promedio	20.20	19.13	-1.06	-5.26%
Costo de ventas	466,409	911,337	$ 444,928	95.39%
Costo unitario	17.88	17.05	-0.83	-4.65%
Utilidad bruta total	$ 60,294	$ 111,210	$ 50,916	84.45%
Utilidad unitaria	2.31	2.08	-0.23	-9.99%
Rentabilidad bruta	11.45%	10.88%	-0.57%	

Hemos logrado afianzar las ventas de esta línea, gracias a una alianza estratégica con nuestro proveedor: la empresa Ingredion. Debido a nuestra reconocida trayectoria, seriedad y compromiso; esto ha posibilitado que repuntemos considerablemente en esta línea.

En el año 2014 incrementamos las ventas en 27,364 sacos de 25kg. Comparadas con el año anterior, las ventas generales pasaron de $526,702 a $1´022,547 , esto equivale a una diferencia de $495,844 ; logramos obtener una utilidad bruta adicional $50,916 dólares con relación al 2013.



VENTAS DE AVENA

Detalle	Año 2013	Año 2014	Diferencia	%
Cantidad saco 50 lbs	22,965	37,155	14,190	61.79%
Valor en ventas	$ 478,135	$ 644,593	$ 166,458	34.81%
Precio de venta promedio	20.82	17.35	-3.47	
Costo de ventas	456,691	597,575	$ 140,883	30.85%
Costo unitario	19.89	16.08	-3.80	
Utilidad bruta total	$ 21,444	$ 47,019	$ 25,574	119.26%
Utilidad unitaria	0.93	1.27	0.33	
Rentabilidad bruta	***4.48%***	***7.29%***	***2.81%***	

Este producto tiene nuestra marca, razón por la cual le seguimos dando la importancia que se merece; hemos vendido 14.190 sacos de 50 libras adicionales a lo logrado en el año 2013, es decir $166.458 más que el año anterior. Lo que nos permitió alcanzar $ 47.000 de utilidad en total.

AFRECHO SEMI-SEMITA

Detalle	Año 2013	Año 2013	Diferencia	%
Cantidad saco 40 kg	100,347	72,442	-27,905	-27.81%
Valor en ventas	$ 1,564,050	$ 1,085,252	-$ 478,798	-30.61%
Precio de venta promedio	$ 15.59	$ 14.98	$ -0.61	-3.88%
Costo de ventas	$ 1,272,234	$ 830,753	$ -441,480	-34.70%
Costo unitario	$ 12.68	$ 11.47	$ -1.21	-9.55%
Utilidad bruta total	$ 291,817	$ 254,499	-$ 37,318	-12.79%
Utilidad unitaria	$ 2.91	$ 3.51	$ 0.61	20.81%
Rentabilidad bruta	18.66%	23:45%	4.79%	25.69%

Este producto representa para la empresa el segundo en importancia en términos de utilidad; las ventas del año 2014 totalizaron la cantidad de $1.085,252 en comparación al año 2013 hubo una caída de ventas de $478,798.

Como ustedes conocen nosotros importábamos de Perú el 50% de nuestra producción, pero en el último semestre del año 2014 el proveedor empezó a subir sus precios causando un incremento muy drástico en nuestro costos de producción, lo que determinó que no pudiéramos mantener un precio estable en el mercado, por tal motivo las ventas se redujeron en 27,905 sacos, además los molinos vieron amenazados sus mercados y comenzaron a vender el afrecho a precios más bajos que los nuestros, por tal motivo, el precio de ventas bajo en $0,61 centavos de $15,59 en el 2013 a $14,98 el 2014.

Por la drástica disminución de ventas de sacos la utilidad disminuyo en $37,318.

Para tratar de palear esta drástica caída en la provisión del afrecho, logramos que molinos ROYAL nos provea de una cantidad importante de afrecho, gracias a un favor que Falimensa le hizo en años pasados, también seguimos comprándole al Grupo Moderna, cuyo abastecimiento es de unos 2,500 sacos mensuales, lo que permite cubrir nuestra capacidad instalada en un 50%.

El panorama no es muy alentador con relación a volver a importar del Perú, los precios están muy altos por lo que tendríamos que sacrificar muy significativamente nuestra rentabilidad; además el ministerio del ramo, obstaculiza

la obtención de los permisos de importación, de todas maneras seguiremos buscando otro proveedor en ese país.

GRASAS FALIMENSA

Detalle	Año 2013	Año 2013	Diferencia	%
Cantidad en bloque 50 kg	13,949	9,228	-4,721	-33.84%
Valor en ventas	$ 1,044,722	$ 700,201	-$ 344,520	-32.98%
Precio de venta promedio	74.89	75.88	0.98	
Costo de ventas	941,517	621,064	-$ 320,453	-34.04%
Costo unitario	67.50	67.30	-0.19	
Utilidad bruta total	$ 103,205	$ 79,138	-$ 24,067	-23.32%
Utilidad unitaria	7.40	8.58	1.18	
Rentabilidad bruta	***9.88%***	***11.30%***	***1.42%***	

El negocio de la grasa y margarina es muy competitivo se disputan tres grandes productores, causando una guerra de precios lo que ha deteriorado el mercado donde también nos hemos visto afectados; la empresa que nos maquilla tampoco consideró nuestros constantes pedidos para que se revisen los costos.

En el año 2014 se vendieron 9,228 bloques es decir un decrecimiento con relación a lo logrado en el 2013 de 4,721 bloques.

Este producto le aporta a la empresa con $79,138 de ganancia bruta, pasando a ser el cuarto en términos de importancia de utilidad

Al igual que la avena esta línea lleva nuestra marca y le seguiremos poniendo el esfuerzo para incrementar las ventas, no desmayaremos a pesar de las condiciones muy adversas del mercado, donde hay marcas que se venden con un 5% menos que nuestro precio.

GRASAS LA JOYA

No.	DETALLE	AÑO 2013	AÑO 2014	DIFERENCIA	VARIACION
1	VENTAS	$ 115,482	$ 278,715	$ 163,233	141.35%
2	COSTO	$ 106,010	$ 253,945	$ 147,935	139.55%
3	UTILIDAD	$ 9,472	$ 24,770	$ 15,298	161.51%
4	RENTABILIDAD	8.20%	8.89%	0.69%	8.35%

Esta marca de grasas la comercializamos mayoritariamente en negocios de consumo o bodegas, es un producto con un precio más bajo que el de nuestra marca, lo que posibilita que podemos incursionar en un mercado más enfocado al precio que a la calidad.

De las ventas que sumaron $278.700 se obtuvo una cantidad de $24,770 por concepto de utilidad bruta.

BALANCEADOS

BALANCEADOS BIOALIMENTAR

No.	DETALLE	AÑO 2013	AÑO 2014	DIFERENCIA	VARIACION
1	VENTAS	$ 526,748	$ 139,900	$ -386,847	-73.44%
2	COSTO	$ 476,968	$ 125,352	$ -351,616	-73.72%
3	UTILIDAD	$ 49,780	$ 14,548	$ -35,231	-70.77%
4	RENTABILIDAD	9.45%	10.40%	0.95%	10.04%

En el mes de agosto del año 2014, arrancamos con el proyecto de otro producto con nuestra marca, balanceados para pollos y cerdos FALIMENSA, las ventas en los cuatro meses del año sumaron $155,881, y aporto con una utilidad $16,399.

Sin embargo en el análisis de año completo debemos apuntar, que las ventas se redujeron drásticamente con la relación a lo que se logró con la marca Bioalimentar, en el 2013 las ventas de Biomentos totalizaron un valor de $526,748 y la utilidad que esta línea aporto fue de $49,780, mientras que la utilidad en el 2014, disminuyo en $35,231.

Yo recomiendo esperar a que se cumpla el año para revisar las cifras y tomar una decisión, es decir seguir con la marca FALIMENSA, o regresar a comercializar la línea anterior.

En las conversaciones previas, el Gerente de Bioalimentar, quien propuso la idea de la marca Falimensa, con una rentabilidad más alta con nuestra marca, señalo que si no se lograban los resultados esperados, podríamos retomar la marca de ellos, si bien la rentabilidad con nuestra marca es más alta con el 1,07% en comparación a lo que obteníamos antes, debemos por lo menos equiparar a las ventas del año 2013.

BALANCEADOS FALIMENSA

No.	DETALLE	AÑO 2013	AÑO 2014
1	VENTAS	$ -	$ 155,881
2	COSTO	$ -	$ 139,482
3	UTILIDAD	$ -	$ 16,399
4	RENTABILIDAD		10.52%

AZUCAR

Detalle	Año 2013	Año 2014	Diferencia	%
Cantidad en saco 50 kg	8,243	22,022	13,779	167.15%
Valor en ventas	$ 319,325	$ 858,303	$ 538,978	168.79%
Precio de venta promedio	38.74	38.98	0.24	0.61%
Costo de ventas	298,921	786,962	$ 488,041	163.27%
Costo unitario	36.26	35.74	-0.53	-1.46%
Utilidad bruta total	$ 20,403	$ 71,341	$ 50,938	249.65%
Utilidad unitaria	2.48	3.24	0.76	30.88%
Rentabilidad bruta	***6.39%***	***8.31%***	1.92%	

Hemos experimentado un crecimiento significativo en este producto, incrementamos las ventas, de 8,245 sacos en el 2013 a 22,000 sacos, la utilidad en el 2014 totalizo los $71,341, la suma total de ventas llego a los $858,303, considero también que el incremento de estas ventas se debe al cambio de estrategias en la comercialización de harina mayoritariamente enfocado a panaderías por tratarse de un producto básico en elaboración del pan y repostería.

ARROZ

Detalle	Año 2013	Año 2014	Diferencia	%
Cantidad en saco 100 lbs	24,778	29,030	4,252	17.16%
Valor en ventas	$ 1,053,798	$ 1,322,054	$ 268,256	25.46%
Precio de venta promedio	42.53	45.54	3.01	7.08%
Costo de ventas	951,804	1,203,286	$ 251,482	26.42%
Costo unitario	38.41	41.45	3.04	7.90%
Utilidad bruta total	$ 101,994	$ 118,768	$ 16,774	16.45%
Utilidad unitaria	4.12	4.09	-0.03	-0.61%
Rentabilidad bruta	***9.68%***	***8.98%***	-0.70%	

La comercialización de esta gramínea, ha sido muy importante para la empresa, haciendo un poco de memoria, tomamos la decisión de incursionar con este producto por las circunstancias que se presentó en el retiro de la distribución de los productos de La Fabril.

La decisión fue muy acertada por los resultados obtenidos a lo largo de estos dos años, esta línea representa el tercer producto que más rentabilidad le aporta a la empresa.

Hemos logrado colocar en el mercado 29,000 sacos de arroz, incrementando el volumen comprando con el año 2013, en 4,242 sacos, lo que le ha aportado a la empresa con $118,768 de utilidad, un crecimiento del 16,45% comparada a la utilidad obtenida en el 2013.

Las ventas totalizaron el valor de $1,322.054 si bien el costo subió en $3 dólares, también incrementamos el precio de ventas para no sacrificar la rentabilidad.

Claramente hemos constado que este es un mercado muy competido, donde existen varias marcas que se disputa un lugar para no ceder un espacio, sin embargo de esto nos hemos abierto un nicho en base a calidad y servicio, también en esta línea hemos logramos introducir nuestra propia marca de arroz Falimensa.

RESUMEN DE PRODUCCION Y VENTAS

Para poder ilustrar en un compendio general el desempeño económico de este año quisiera presentarles el siguiente cuadro comparativo :

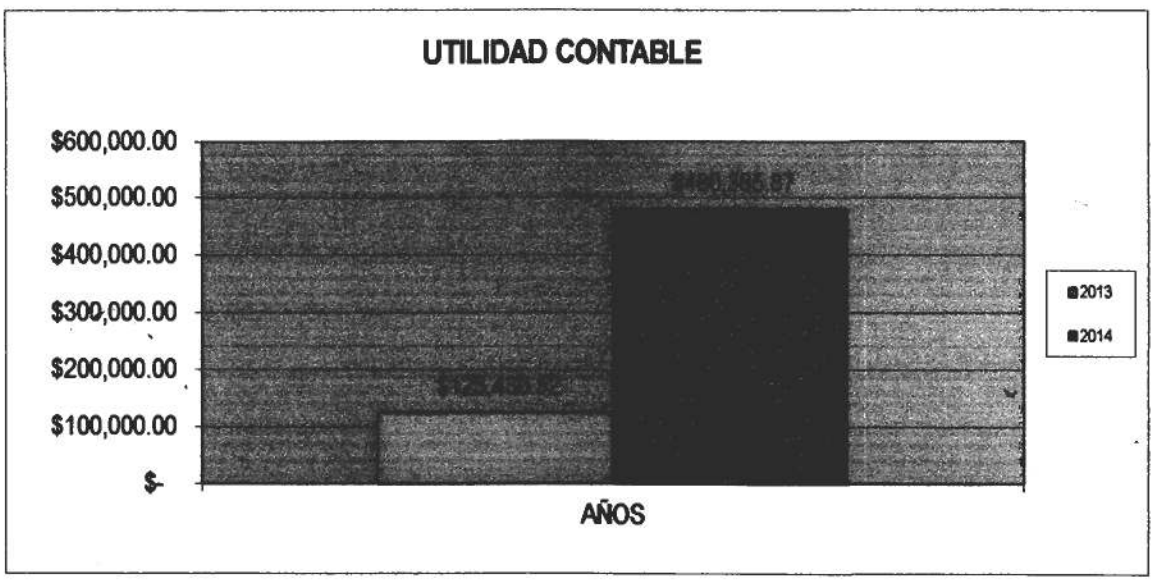
PRODUCCION :

#	TIPO	U. Medida	2013	2014	DIFERENCIA	VARIACION
1	Producción de trigo	toneladas	5,467	6,068	601	10.99%
2	Producción de harina	toneladas	4,191	4,646	455	10.86%

VENTAS :

#	TIPO	U. Medida	2013	2014	DIFERENCIA	VARIACION
1	Harina	Saco 50 kg.	84,883	92,704	7,821	9.21%
2	Maicena	Saco 25 kg.	26,080	53,444	27,364	104.92%
3	Avena granel	Saco 50 lbs	22,965	37,155	14,190	61.79%
4	Afrecho semisemita	Saco 40 kg	100,347	72,442	-27,905	-27.81%
5	Azucar	Saco 50 kg.	8,243	22,022	13,779	167.16%
6	Arroz	Saco 100 lbs.	24,778	29,030	4,252	17.16%

ANALISIS LAS VENTAS Y UTILIDAD

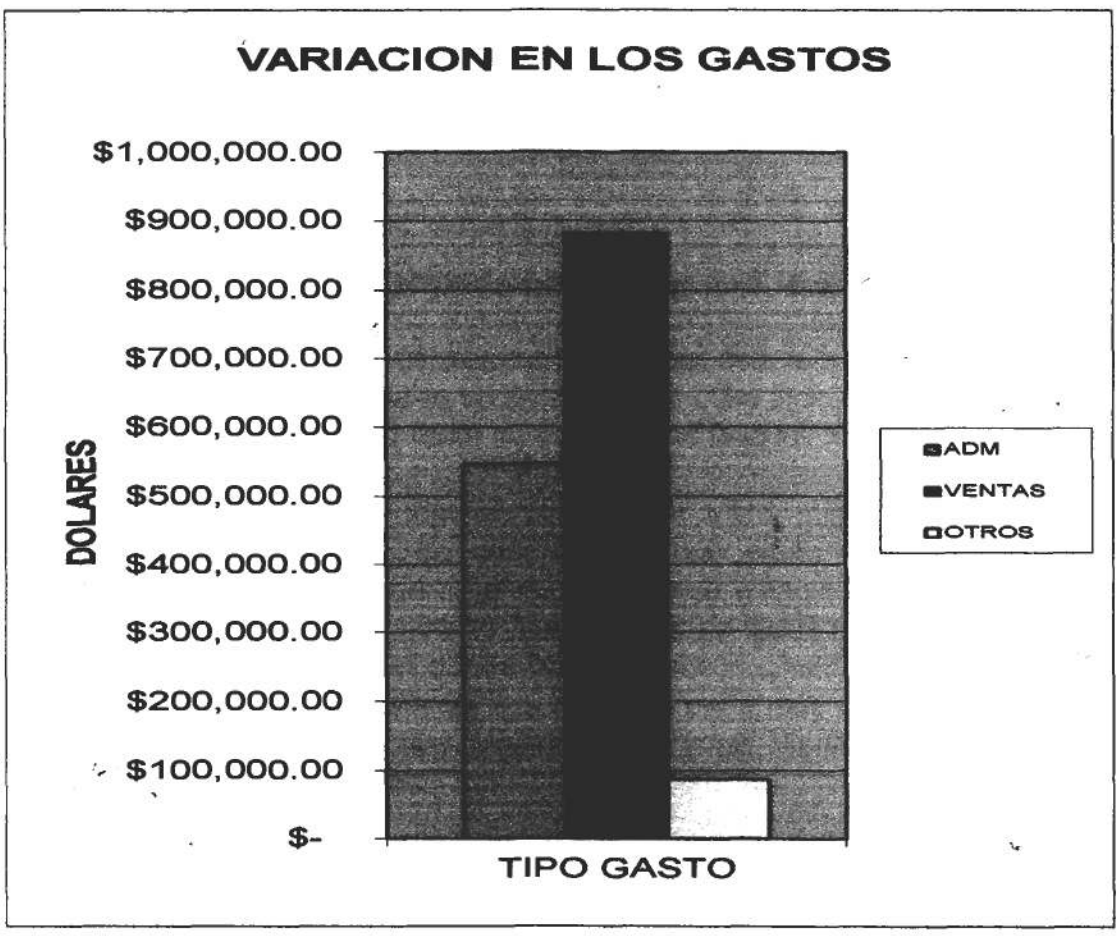


Las ventas se incrementaron en el año 2014 en $705,982 con relación al año anterior, la utilidad bruta también se incrementó en el 30.31%, en la cantidad de $464,148.

El costo de ventas apenas tiene una variación del 2,85%, la utilidad contable antes de impuestos comparándola con la del año pasado se incrementa en $354.955 o el 282%.

Los resultados obtenidos en el periodo 2014 son realmente excepcionales, realmente nos llena de satisfacción haberlo logrado, demostrando que todo el personal ha puesto su esfuerzo y trabajo en equipo.

ANALISIS DE GASTOS



Con relación a los gastos es importante que se analicen para el conocimiento de las accionistas; en referencia a gastos administrativos y de ventas cabe señalar que ha habido un incremento en los rubros de sueldos debido a la contratación de

personal contable y de asistencia comercial. También se contrató un chofer y estibadores para el nuevo camión de reparto de la empresa.

El gasto más significativo se produce en el rubro de la jubilación patronal y desahucio, valor que se incrementa en $41.400 con relación al año 2013.

También se incrementó el gasto de mantenimiento edificios, principalmente por el arreglo de la loza del área de oficina y pintura.

Las bonificaciones subieron por ajuste a los ingresos de Director Comercial como del Gerente General, por un total de $ 15.866.

En referencia a los gastos de ventas también se incrementa el rubro sueldos por disposiciones del Gobierno, debemos recordar que en esta área se encuentra el mayor capital humano de la empresa.

Es importante señalar que se ha logrado reducir significativamente el rubro de fletes en $41,000 , gracias a la adquisición de un camión adicional a nuestra flota, lo que significa dejar de contratar vehículos para la logística.

El mayor incremento de gastos se produce en el rubro de Gastos Financieros, que pasan de $15,798 en el 2013 a $86,404 razón por la cual considero hacer el siguiente análisis :

1. Gasto Financiero Jubilación patronal que es una provisión para empleados proporcionada por la empresa Actuaria, fue de $ 16.608.

2. Gastos por deterioro de cuentas por cobrar: este rubro se contabiliza por el valor de $18,820 , que es un gasto que se debe incluir ahora en la empresa que están obligadas a llevar su contabilidad bajo las normas NIIFs.

   La norma exige que todas las cuentas por cobrar que no se cerraron hasta el 31 de Diciembre de cada año y que están vencidas, deben ser contabilizadas de acuerdo a un interés que establece esta norma. Como Ustedes saben en el giro de nuestro negocio todas las ventas se las hace crédito de 30 días, en donde hay muy pocos clientes que cumplen estos plazos, la mayoría cancela sus obligaciones a más de 45 días, estrategia implantaba por los otros molinos para ganar clientes a plazos que van desde 60 hasta 90 días.

3. Pérdida por inversiones: rubro que se refiere al cierre de la panadería DOS MOLINOS, donde FALIMENSA invirtió un capital, y que lamentablemente se la tuvo que liquidar luego de 4 meses de operación porque sus ventas no llegaron a cumplir con las expectativas; nuestra empresa como accionista del 50% del capital decidió después de un análisis responsable no aportar

más dinero porque si lo hubiera hecho la pérdida hubiera resultado más grande.

4. Gasto de interés implícito: al igual que la explicación del punto 2, de acuerdo a las NIIFs, esta cuenta se tiene que contabilizar y tiene que ver con los $100,000 que mantenemos como anticipo por exportación de harina, y es el dinero que nos adelantó el Señor Vivas de Venezuela; operación que no se ha podido lograr por todas las trabas que impone dicho país para sus importaciones, esperamos que en el año 2015 lo podamos hacer de lo contrario dado este gasto financiero según NIIFs para nosotros, si no se logra se tendría que devolver el dinero antes de cerrar el periodo 2015.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

De la utilidad a distribuir este año recomiendo que se reparta a los accionistas la cantidad de $100,000,oo y el saldo se utilice para implementar una serie de inversiones que la empresa tiene que realizar para la certificación de las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), donde se estima se tendrá que invertir unos $ 80.000,oo; entre las que se encuentra la construcción de nuevos silos metálicos, porque los actuales no cumplen la norma establecida

Finalmente agradezco primero a DIOS por su constante guía y a todo el personal por todo su empeño y colaboración puesto de manifiesto en el diario que quehacer. Nos comprometemos a poner en el 2015 todo nuestro mejor empeño para satisfacción de todo el capital humano de la empresa y principalmente de Ustedes Señores Accionistas

ATENTAMENTE

Mario Paredes Altamirano

GERENTE GENERAL.