

46185

INFORME A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
DE LA FÁBRICA DE ALIMENTOS S.A.

Conforme lo indican los estatutos de la compañía, presento a ustedes el informe económico del año 2007.

Ha existido gran incertidumbre en el país por el futuro económico, con el antecedente de que contamos con nuevo gobierno, que con sus mensajes han creado nerviosismo entre los actores económicos, lo que ha afectado a nuestras operaciones.

TRIGO

IMPORTACIONES Y COMPRAS LOCALES:

COMPRAS DE TRIGO E IMPORTACIONES

ITEM	TIPO	PROVEEDOR	CANT. EN KILOS	C.U. PROMEDIO KG	TOTAL	% de kilos
1	IMPORTACION # 15	SEABOARD OVERSEAS	998.240	0,2685	\$ 268.031,69	16,84%
2	IMPORTACION # 16	SEABOARD OVERSEAS	1.095.520	0,2949	\$ 323.015,35	20,30%
3	IMPORTACION # 17	SEABOARD OVERSEAS	1.496.330	0,3688	\$ 581.713,86	36,56%
	Subtotal Importaciones		3.590.090	0,3267	\$ 1.172.760,90	73,70%
4	COMPRA LOCAL	ECUAGRAN MOLINOS DEL ECUADOR	40.000	0,4760	\$ 19.040,00	1,20%
5	COMPRA LOCAL	ECUAGRAN	75.990	0,4568	\$ 34.717,20	2,18%
6	COMPRA LOCAL	MODERNA ALIMENTOS	500.000	0,2908	\$ 145.300,00	9,13%
7	COMPRA LOCAL	MODERNA ALIMENTOS	760.750	0,2885	\$ 219.495,53	13,79%
	Subtotal Compras locales		1.376.740	0,3040	\$ 418.552,73	26,30%
	TOTALES		4.966.830	0,3284	\$ 1.591.313,63	100,00%

Se importaron 3.590 tn. de trigo, 1.576 tn. más que el año 2006, mientras que las compras locales sumaron 1.376 tn , el total de compras del año totalizó 4.966 toneladas

Esta cantidad de trigo comparada con las compras del año anterior significan 600tn menos, esta disminución se puede decir que es resultado de una contracción del mercado por la incertidumbre política creada por el nuevo gobierno.

El costo promedio por cada tonelada en el 2006 fue de \$220,00, mientras que en el año 2007 el costo llego a \$320,00, representando un incremento del 45.8%

PRODUCCION TRIGO Y HARINA:

PRODUCCION DE TRIGO -

AÑOS	CANTIDAD TON	HARINA PRODUCIDA TON.	HARINA PRODUCIDA 45kg	EXTRACCION
2006	5,063	3,774	83,876	74.54%
2007	5,140	3,908	86,837	76.03%
DIFERENCIA	76	133	2,961	1.49%
VARIACION	1.50%	3.53%	3.53%	

La producción de trigo en el año 2007 se incrementó en 76 tn, con respecto al año anterior, y la producción de harina en 133 tn.- En lo referente a la extracción esta se ubicó en el 76%

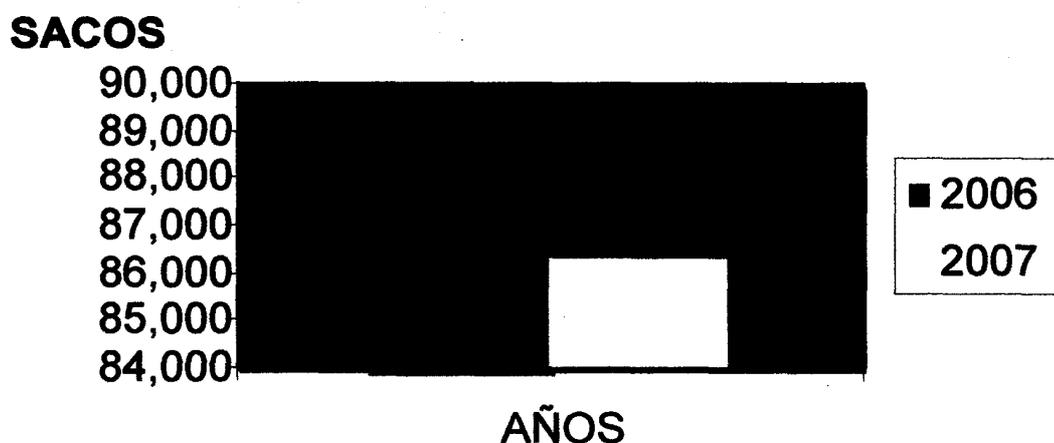
VENTAS DE HARINA:

AÑOS	HARINA EN KILOS	En sacos de 45 kg	Venta Total neta	Precio de Venta Unitario
2006	4,009,845	89,108	1,535,995	\$ 17.24
2007	3,883,395	86,298	1,907,177	\$ 22.10
DIFERENCIA	-126,451	-2,810	371,182	\$ 4.86
VARIACION	-3.15%	-3.15%	24.17%	28.21%

Las ventas tuvieron una disminución con respecto al año anterior de 2.810 sacos de 45kg, como anoté anteriormente las condiciones económicas del país no crearon el ambiente propicio para un incremento en ventas, además las políticas de mercado implementadas por la competencia afectaron el precio de venta.

Los precios tuvieron una elevación del 28% con respecto al año anterior, de \$17.24 el saco de 45kg, el precio se elevó a \$22.10 en el 2007.

VENTA DE HARINA EN SACOS 45 KG



VENTA, COSTO, y UTILIDAD DE HARINA:

Venta de harina, Costos y Utilidad en sacos 45 kg

Detalle	Año 2006	Año 2007	Diferencia	%
Cantidad saco 45 kg	89,108	86,298	-2,810	-3.15%
Valor en ventas	\$ 1,535,995	\$ 1,907,177	\$ 371,182	24.17%
Precio de venta promedio	17.24	22.10	4.86	
Costo de ventas	\$ 1,160,553	\$ 1,494,659	\$ 334,106	28.79%
Costo unitario	13.02	17.32	4.30	
Utilidad bruta total	\$ 375,442	\$ 412,518	\$ 37,075	9.88%
Utilidad unitaria	4.21	4.78	0.57	
Rentabilidad bruta	24.44%	21.63%	-2.81%	

En el año 2006 la venta de 89.000 sacos de harina de 45kg significó una recaudación de \$1.535.995 mientras que en el 2007 se comercializaron 86.298 sacos de 45kg para un total de ventas de \$1.907.177 obteniendo una diferencia a favor de \$371.182

El costo de producción de cada saco es importante analizarlo para poder hacer una comparación entre los dos años, mientras que en el 2006 el costo fue de \$13.45 por cada saco de 45Kg el valor en el año 2007 fue de \$17.32 es decir existió un incremento de \$3.87.- Si analizamos la elevación del costo y la compramos con el precio, podemos deducir que entre el 2006 y el 2007 el precio subió en 4.86 mientras que el costo lo hizo en 3.87 cada saco, La utilidad fue de \$0.43 centavos mayor en el 2007 .

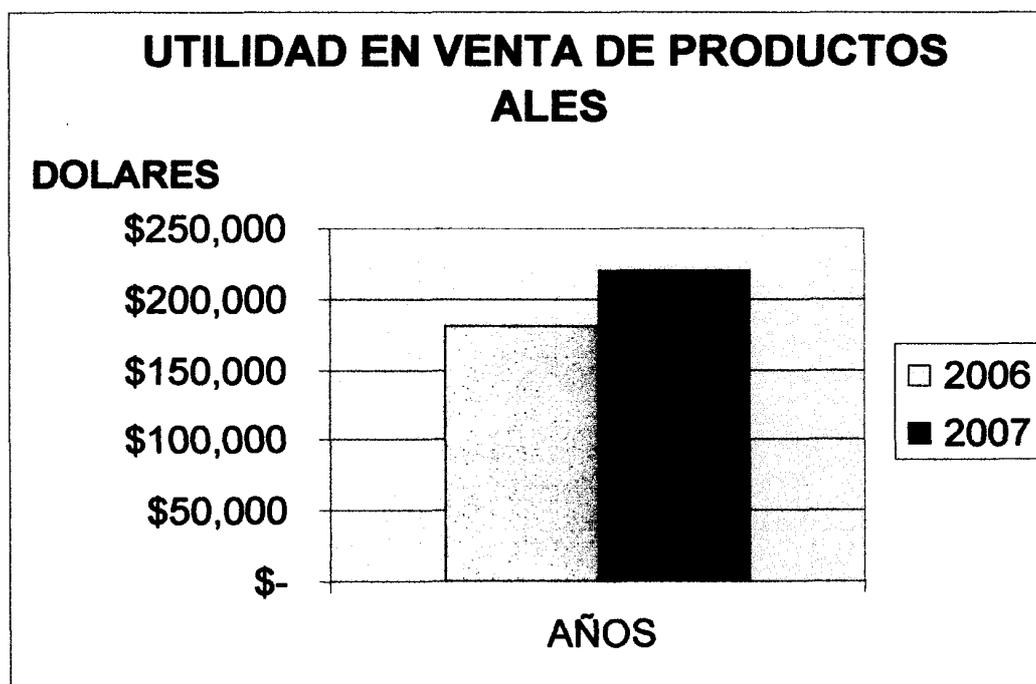
AREA COMERCIAL

INDUSTRIAS ALES:

Ventas, Costos y Utilidad de Productos Ales

#	Descripción	2006	2007	DIFERENCIA	VARIACION
1	Ventas netas	\$ 2,337,978	\$ 2,854,403	\$ 516,424.60	22.09%
2	Costo de ventas	\$ 2,157,258	\$ 2,634,527	\$ 477,268.92	22.12%
3	Utilidad bruta	\$ 180,720	\$ 219,876	\$ 39,155.68	21.67%
4	Rentabilidad	7.73%	7.70%	-0.03%	

A pesar de habérsenos retirado la distribución por parte de Industrias Ales en las provincias centrales desde el mes de septiembre, lo que en ventas representó una disminución de \$260.000, sin embargo de esto el resultado global en ventas del año creció en \$516.444 sobre el año 2006, y la utilidad bruta en \$39.000.



AVENA:

Importaciones y compras locales de Avena granel

AÑOS	Toneladas	Bultos	Total en valores	costo import Bulto 25 kg
2006	1722	68,860	\$ 702,632.62	\$ 10.20
2007	1194	47,775	\$ 676,476.83	\$ 14.16
DIFERENCIA	-527	-21,085	\$ -26,155.79	\$ 3.96
VARIACION	-31%	-31%	-3.72%	38.77%

Hemos disminuido las importaciones en 527 tn con respecto al año anterior lo que en bultos de 25kg es 21.000, yo asumo que la disminución se debe al incremento significativo en el precio de venta de cada saco, el mismo que aumento en 38.8% lo que indudablemente desestabilizó el mercado ya que los clientes tienden a buscar proveedores que les ofrezcan precios más económicos.

Ventas de Avena:

En relación a las ventas se comercializaron 53.513 bultos, es decir se vendió mensualmente una cantidad de 4.5 contenedores, en comparación al año anterior las ventas disminuyeron en 3.730 bultos, por las razones ya anotadas.

En el siguiente cuadro podemos analizar la gestión y los datos económicos totales:

Ventas, costos y utilidad bruta de Avena granal 25 kg

Detalle	Año 2006	Año 2007	Diferencia	%
Cantidad saco 25 kg	59,045	55,315	-3,730	-6.32%
Valor en ventas	\$ 687,366	\$ 894,036	\$ 206,670	30.07%
Precio de venta promedio	11.64	16.16	4.52	
Costo de ventas	\$ 596,945	752,015	\$ 155,071	25.98%
Costo unitario	10.11	13.60	3.49	
Utilidad bruta total	\$ 90,421	\$ 142,020	\$ 51,599	57.07%
Utilidad unitaria	1.53	2.57	1.04	
Rentabilidad bruta	13.15%	15.89%	2.73%	

MAICENA:

En el 2007 se toma la decisión de buscar otro proveedor de maicena situación que nos vimos obligados por las políticas erróneas que aplicaba en nuestro mercado industrias del maíz, el cliente aceptó de buena manera el producto incrementándose las ventas en 1.171 bultos de 25kg mejorando la rentabilidad en 5.2% en el siguiente cuadro podemos apreciar el desempeño general de este producto.

Ventas, costos y utilidad bruta de Maicena 25 kg

Detalle	Año 2006	Año 2007	Diferencia	%
Cantidad saco 25 kg	15,593	16,764	1,171	7.51%
Valor en ventas	\$ 195,492	\$ 262,249	\$ 66,758	34.15%
Precio de venta promedio	12.54	15.64	3.11	
Costo de ventas	179,040	226,548	\$ 47,508	26.53%
Costo unitario	11.48	13.51	2.03	
Utilidad bruta total	\$ 16,451	\$ 35,701	\$ 19,250	117.01%
Utilidad unitaria	1.06	2.13	1.07	
Rentabilidad bruta	8.42%	13.61%	5.20%	

AFRECHOS IMPORTADOS

AÑO	PESO KG	CANTIDAD
2006	50	74.000
2007	50	34.505
Diferencia		-38.425
2006	46	4.880
2006	46	15.922
Diferencia		11.112

Como se puede apreciar en el cuadro en 50kg las ventas cayeron en 38.425 sacos y en 46kg el incremento fue de 11.112 sacos.

Este producto tuvo su auge en el año 2006, luego entraron en el mercado otros actores informales que ofrecieron a nuestros clientes precios más bajos lo que causó la disminución en ventas.

Lo que en el año 2006 significó ventas globales por el valor de \$700.000 en el año 2007 este valor baja a \$500.000, circunstancia que afectó los resultados esperados.

BALANCEADOS

Ventas de Balanceado:

Años	USD
2006	309.426
2007	520.285
Diferencia	210.260 68%

Seguimos creciendo en esta línea, hemos logrado expandir nuestro mercado por tal razón los clientes han podido comprobar la calidad del producto, nuestras ventas se incrementan en un 68% esto para nosotros es importante, ya que nos hemos dado a conocer con un producto de excelente calidad.

Utilidad Bruta en Balanceados:

AÑO	USD
2006	\$33.000
2007	\$54.000
Diferencia	64%

MAIZ

Ventas de Maíz

AÑO	USD
2005	\$304.147
2006	\$223.163
2007	\$133.000

Como se aprecia en maíz cada año se va perdiendo participación, dedicándonos mas bien a un mercado selectivo esto debido la excesiva competencia y baja rentabilidad.

ANALISIS GLOBAL DE VENTAS

AÑO	USD
2005	\$4.650.942
2006	\$6.827.589
2007	\$7.828.417

Respecto al año 2006 hemos crecido en ventas en \$1.000.000 es decir el 15%, cantidad muy importante considerando lo competitivo del mercado actual ya que en todas nuestras líneas tenemos competencia, ya sea por los mismos molinos y otros distribuidores del área comercial.

ANALISIS DE GASTOS

GASTOS ADMINISTRATIVOS:

Hay que indicar que como resultado en el incremento de las ventas globales de la empresa, nos vimos obligados a contratar personal adicional para cumplir a cabalidad nuestras operaciones, por tal motivo se contrató un asistente de contabilidad, que ahora se encarga básicamente de pago a proveedores pago de gastos generales, emisión de cheques y conciliaciones bancarias.

Se contrató también un asistente de una nueva área que se creó en la empresa que es la venta de tienda a tienda, este proceso requiere de un control y monitoreo permanente el cual se lo inicio en el mes de agosto.

Adicionalmente nos vimos obligados a buscar una persona que colabore en el área de facturación debido al incremento de ventas ya señalado.

A los gastos administrativos ya mencionados; por el crecimiento de nuestros clientes se suscitaban continuos problemas de cartera a pesar de que se implementaron los controles debidos en esta área, la empresa se vio en la

necesidad de contratar un abogado de planta, el cual percibe un sueldo fijo ya que resulta más conveniente que pagarle un porcentaje por casos resueltos.

Otro incremento en gastos fue el de la patente municipal y útiles de oficina.

Con relación a incremento en sueldos en el área administrativa tan solo se lo hizo con dos personas puntuales de la empresa

GASTOS DE VENTAS:

Como anoté anteriormente en el mes de agosto se tomó la decisión de implementar un nuevo canal de comercialización el cual es ventas de tienda a tienda con pagos de contado, para este modelo se procedió a contratar cuatro vendedores nuevos que atienden la zona sur y centro de Quito, además se incurrió en el alquiler de dos camiones que sirvan para las entregas en este canal. También hay que mencionar el ingreso al departamento de ventas de un supervisor lo cual fue una necesidad debido al crecimiento de nuestras operaciones.

Otro de los rubros que se incrementaron en el área de ventas es el alquiler adicional de una bodega para almacenar nuestros productos, debido al crecimiento en ventas, ahora contamos con dos sitios de almacenamiento bajo la modalidad de arriendo, situación que nos vimos obligados por falta de espacio en nuestra planta.

GASTOS FINANCIEROS:

Este rubro tiene una disminución significativa en comparación con el año 2006 y es debido a que se concluyó con el pago de dos camiones que la empresa adquirió con crédito bancario, también hay que mencionar que pudimos disminuir los gastos financieros en compras de materia prima ya que se procedió a incluir estos valores al costo de la harina de trigo.

ANALISIS DE LA UTILIDAD TOTAL:

AÑO	USD	%
2005	4.864	0.10%
2006	213.000	3.12%
2007	179.184	2.29%

Remitiéndome al estado de resultados del año 2007 es importante reconocer que la empresa tuvo resultados negativos durante los meses de enero, abril, mayo, junio sumando un total de pérdidas aproximada de \$32.000, gracias a la gestión de todo el equipo de empleados y administradores, se logró revertir esta tendencia para finalmente obtener una utilidad de \$179.000