

INFORME DE LA ADMINISTRACION DE LA COMPAÑIA MOLCENSO S.A.

Informe de gestión año 2007.

Señores accionistas

Es de conocimiento general la situación del mercado del trigo, situación ocasionada por la inestabilidad en el precio a nivel mundial durante el año 2007.

A nivel mundial el incremento de los productos agrícolas ha tenido una variación desproporcionada en el último año no solo en trigo sino en maíz, grasas, leche, azúcar, entre otros por diversas razones.

En primer lugar, hay un efecto volumen debido al crecimiento de la población mundial, según las proyecciones de las Naciones Unidas, la tierra contará con cerca de 9 mil millones de habitantes en 2050. La población verá su esperanza de vida aumentar significativamente y adicionalmente la subida del nivel de vida de los países emergentes hará que el volumen de consumo crezca considerablemente.

En segundo lugar y factor detonante de la crisis mundial de precios es los "biocombustibles", Esta nueva variable del mercado genera una nueva demanda de tamaño incalculable respecto mercado de la industria alimenticia. Hay mucha preocupación en el mundo por el déficit en la oferta actual y futura en los próximos años y por ende la inestabilidad del precio en el mercado continua.

Entendidos en el tema explican que la solución reside en el aumento importante de la productividad agrícola, según los datos del Food and Agriculture Organization, el rendimiento agrícola debe crecer al año un 3%, para seguir el ritmo de la demanda, con métodos de producción biológico y mecánico.

Los estragos del problema mundial llegaron al Ecuador para cambiar el rumbo de la industria harinera.

En Ecuador se sumó la intervención del Gobierno Ecuatoriano en la comercialización de la harina causando mayores perdidas.

El Gobierno Nacional en la búsqueda de controlar el precio del pan manipuló la comercialización desde Septiembre 2007. Su intervención en la comercialización, causó mayores daños y pusieron en verdadero riesgo el futuro de las empresas molineras del país, especialmente las más pequeñas por tener menor capacidad en resistir las condiciones de mercado implementadas por el gobierno.

En Septiembre el Gobierno implementó un convenio con las empresas molineras para subsidiar la harina a la industria de la panificación a través de la venta de un saco de 50 kilos de harina a \$ 22 dólares y una compensación al productor a través de un bono que compense el costo de producción.

La compensación era de \$13 dólares por saco, supuestamente este valor compensaría el costo de producción de la unidad de manejo para mantener un precio de venta fijado en \$ 35 dólares por saco.

El Ministerio de Agricultura, el Banco Nacional de Fomento y las grandes empresas molineras, fueron las entidades que fijaron este valor de comercialización para el periodo Septiembre - Diciembre.

El precio de \$ 35 dólares que supuestamente cubriría el costo de producción más un margen, pero no cubrió ni en grandes ni en pequeños productor. El costo de producción variaba mucho dependiendo del molino y en nuestro caso el precio de venta era inferior al costo por el volumen de producción, por ejemplo con un volumen de molienda de 1500 sacos en Septiembre el costo del saco era de \$ 37 dólares para una comercialización de \$ 35 dólares el saco, generaba una pérdida de dos dólares por unidad. Adicionalmente no se podía incrementar el volumen de producción y venta para el proyecto debido a que el subsidio asignaba el volumen en función de un histórico de ventas de los meses de Enero a Agosto del mismo año.

El sistema operativo del subsidio en su aplicación se complicó debido a la mala implementación del programa por el desorden en el manejo de las entidades de gobierno.

Inicialmente establecieron las condiciones en donde los molinos debían firmar el convenio en el cual se establecieron las condiciones de las dos partes, sin embargo por la incapacidad del gobierno y la presión del presidente de la república, no se cumplió la condición fundamental que fue la forma de pago anticipada que era la condición principal para lograr este plan de producción. El gobierno financiaba el valor de la facturación del mes y los molinos debían liquidar a final del mes con las facturas de venta, resultó al contrario las empresas tuvieron que financiar al estado vendiendo a \$ 22 dólares el saco a las panaderías sin recibir el bono de los \$13 dólares por saco sino luego de 60 días de la fecha de factura.

Definitivamente estas condiciones nos imposibilitó la participación de El Censo tanto en el primer subsidio como en el segundo realizado en el año 2008 ya que hubiéramos tenido que financiar 26.000 dólares correspondientes al cupo de 2.000 sacos otorgados por convenio más la pérdida por la diferencia entre el precio de venta y el costo.

Si resumimos el problema de la intervención del estado podemos acotar que afecto a las siguientes variables:

- Fijación de precios
- Cuotas de producción.
- Margen restringido.
- Capital requerido para financiar el subsidio.
- Competitividad

Análisis por área

Comercial

La recuperación del margen vía precio de venta a costo de reposición redujo el inventario debido a la velocidad con que el costo de producción subió en los últimos tres meses. La frágil situación del molino comercializando menos de 1500 sacos se complico aun más a partir de Septiembre por la pérdida de clientes debido al subsidio aumentada a la falta e gestión y la concentración de clientes se redujo la venta a niveles inferiores a los 1000 sacos.

Producción, la producción se redujo debido a que el flujo de caja se redujo y las ventas bajaron, en función del incremento del insumo "trigo" que alcanzo un incremento hasta de un 200%, por lo tanto la capacidad económica para producir se limitó.

Financiero

Durante la operación del año 2007 y lo que va del año 2008 la empresa se ha descapitalizado a través de sus cuentas de inventarios y cuentas por cobrar debido a la baja de volumen en la operación industrial y comercial.

Las recomendaciones de la administración para el manejo a futuro de la empresa son las siguientes:

La inestabilidad del mercado por la participación del gobierno en la comercialización continua afectando la capacidad de venta del molino lo cual incide en el volumen de producción y en el costo de la misma.

Definitivamente el molino requiere que el directorio tome una decisión que le saque del estado limitado en el que se encuentra por la vía de una capitalización para elevar el volumen de comercialización con un plan a tres años rehabilitando su administración o cerrar la operación ya que los actuales recursos con los que cuenta el molino se van a consumir mes a mes hasta llegar a una situación en la cual las posibilidades de enrumbar el negocio será muy difíciles y costosas de implementar.

Atentamente
La Administración

Información adicional para tratar otros temas

Es muy importante señalar que el entorno del molino en el año 2008 se ha deteriorado a un mas y que la perdida sigue creciendo según los datos del balance a Junio 2008. En Enero se implementó el segundo convenio y debido al fracaso de este sistema el gobierno decidió importación harina de Argentina para comercializarla a \$ 35 dólares en volúmenes muy grandes y con la perspectiva que se mantenga esta comercialización durante el 2008.

El futuro cercano de la industria y su proyección del mercado aun sigue siendo inestable, por lo tanto para la comercialización de la harina del El Censo es necesario orientarla a clientes industriales pequeños con un volumen adecuado para estabilizar el punto de equilibrio para luego planificar una expansión de permita reorientar el futuro de la compañía.

Respecto a la situación financiera elevar la produccion y comercialización a punto de equilibrio ya que es imposible seguir comercializando a perdida para lo cual se requiere:

- Invertir el dinero de la venta de las acciones de Ecuagram, Invesplan y Sepiman para recuperar el capital de trabajo y volver a nivelar la producción y la venta.
- Mejorar el porcentaje de contribución a través de importar la materia prima a menor costo.
- Revalorizar el valor del terreno
- Ajustar la cuenta sobre la venta de acciones
- Hacer una gestión ágil para la recuperación de artera vencida

- Respecto a la administración y comercialización
- Contratar una persona de ventas y que apoyo en la administración.



Ing. Andrés Dassum C.
PRESIDENTE- GERENTE (E)

