
MONTERREY AZUCARERA LOJANA C. A.
MALCA



INFORME DE LOS ADMINISTRADORES
AÑO 2018

1. SITUACIÓN ECONÓMICA ECUADOR 2018

Ecuador al ser un país dependiente de más del 50% de las exportaciones petroleras fue afectado en el 2018 por los precios internacionales del petróleo que caen durante el 2018 en cerca del 30%. Adicionalmente la producción de crudo cayó frente al 2017 comprometiendo las finanzas públicas.

Ecuador cerró el 2018 con la recaudación tributaria más alta desde el año 2000. Según datos del Servicio de Rentas Internas (SRI), el año pasado se recaudó 15.145 millones de dólares. Esta cifra representó un incremento del 10,7 por ciento en comparación con el 2017. Además, superó el récord alcanzado en 2015, cuando los impuestos generaron más de 14.300 millones de dólares. De acuerdo con los datos del SRI, el Impuesto al Valor Agregado fue el gravamen más importante, pues representó el 44 por ciento de las recaudaciones. Luego está el Impuesto a la Renta con el 35 por ciento. Además, el Impuesto a la Renta fue el rubro que más creció en 2018, cerrando con 5.320 millones lo cual significó una variación positiva del 27 por ciento. Los impuestos a la Salida de Divisas y de Consumos Especiales también aumentaron en un 9,9 y 3,8 por ciento, respectivamente.

La deuda pública del Ecuador creció un 12,5% que es un ritmo de crecimiento inferior al de los años anteriores. La inflación anual fue del 0,27% anual con algunos meses de deflación que se venía arrastrando desde años anteriores. La balanza comercial de importaciones y exportaciones cerró con un saldo negativo de 508 millones de dólares con un importante componente de las importaciones petroleras y un desarrollo modesto de las no petroleras.

Existe una gran expectativa en el país sobre las medidas económicas que tomará el gobierno durante el 2019 como elementos que permitan cerrar la brecha fiscal y mejorar el rendimiento económico de una economía que no ha logrado despegar.

2. LA EMPRESA

2.1. Situación Financiera:

El Estado de Pérdidas y Ganancias del año 2018 comparativo con los años 2016, 2017 se presenta a continuación:

P Y G MENSUAL	REAL 2016		REAL 2017		REAL 2018	
Producción (Sacos de 50 kg)	483,020		496,901		531,561	
Rendimiento Sacos/TM	2,25		2,10		2,26	
Venta Monterrey	491,399		449,234		534,664	
Venta azúcar comprada	38,277		43,714		0	
Venta Local (Sacos de 50kg)	529,676		492,947		534,664	
	Total US\$	US\$ x Saco	Total US\$	US\$ x Saco	Total US\$	US\$ x Saco
VENTAS						
Venta Monterrey	16,907,437	34,41	15,456,597	34,41	17,537,424	32,80
Venta azúcar comprada	1,320,394	34,50	1,565,932	35,82	-	0,00
Azúcar	18,227,831	34,41	17,022,528	34,53	17,537,424	32,80
Melaza	933,434	1,76	1,332,695	2,70	1,189,552	2,22
Panela Y Otros	330	0,00	-	-	-	-
	19,161,595	36,16	18,355,223	37,24	18,726,976	35,03
COSTO DE VENTAS						
Azúcar Monterrey	15,340,550	31,22	15,087,749	33,59	15,878,850	29,70
Azúcar Comprada	1,264,416	33,03	1,402,203	32,08	-	0,00
Azúcar	16,604,966	31,35	16,489,952	33,45	15,878,850	29,70
Panela Y Otros	304	0,00	-	-	-	-
	16,605,270	31,35	16,489,952	33,45	15,878,850	29,70
UTILIDAD BRUTA	2,556,326	4,83	1,865,272	3,78	2,848,126	5,33
GASTOS ADMINIST. Y FINANC.						
Gastos Administración	1,760,985	3,32	1,623,373	3,29	1,515,273	2,83
Gastos de Venta	424,006	0,80	345,130	0,70	444,101	0,83
Gastos Financieros: Intereses, neto	289,064	0,55	256,506	0,52	305,711	0,57
Otros (Ingresos) Egresos, neto	322,377	0,63	318,843	0,65	510,932	0,96
	2,796,433	5,28	2,543,855	5,16	2,776,016	5,19
UTILIDAD de EJERCICIO ANTES DE IR Y PT	(240,107)	(0,45)	(678,583)	(1,39)	72,110	0,13
Participación Trabajador	-	-	-	-	10,816	0,02
Impuesto a la Renta	144,462	0,27	8,162	0,02	47,184	0,09
UTILIDAD de EJERCICIO	(384,569)	(0,73)	(686,746)	(1,39)	14,109	0,03
O.R.I	174,079	0,33	(686,221)	(1,39)	183,585	0,34
RESULTADO INTEGRAL	(210,490)	(0,40)	(1,372,967)	(2,79)	197,694	0,37

Las ventas de MALCA crecieron un 2% sobre el año 2017 debido principalmente a un crecimiento del 8.5% de sacos vendidos. Existió un decrecimiento del precio promedio del saco del 4.7% a pesar del gran incremento del ingreso de azúcar colombiana y de la no exportación de la azúcar ecuatoriana a otros mercados, que empujó de manera significativa la reducción de precios.

El costo de ventas por saco de 50kgs de azúcar decreció 11.6% con respecto al año 2017 debido principalmente a la eficiencia de fábrica y a la importante reducción de las pérdidas de producción.

El control de gastos produjo una reducción de los Gastos Administrativos 6.7% comparados con el año 2017.

Debido a las demandas presentadas por los jubilados, sobre los montos a pagar por la jubilación patronal, que fue mal calculada en años anteriores, se ha tenido que reconocer los nuevos valores establecidos en sentencia judicial aumentando significativamente el gasto que subió en 192 mil dólares con respecto al 2017.

El Balance General de la Compañía al 31 de diciembre de 2018 y su comparativo con los años 2017, 2016 se detalla a continuación:

ACTIVO	REAL 2016	%	REAL 2017	%	REAL 2018	%
Caja Bancos	326.692		215.489		370.124	
Cuentas Por Cobrar Comerciales	1.146.580		1.487.925		2.587.875	A)
Provisión Cuentas Incobrables	(257.338)		(272.217)		(229.910)	
Otras cuentas por Cobrar	1.448.408		1.109.550		1.010.888	B)
Inventarios	2.179.853		3.405.687		3.231.741	C)
Otros Activos Corrientes	47.641		51.666		57.707	
Reparación Preventiva Ordinaria	-		-		0	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	4.891.835	20%	5.998.100	25%	7.028.425	26%
Propiedad Planta y Equipo, Neto	12.546.941	51%	13.174.527	55%	15.202.601	57%
LARGO PLAZO						
Inversión en Acciones	3.234.926		3.234.865		3.238.810	
Otros Largo Plazo	3.696.316		1.558.788		1.226.369	
TOTAL LARGO PLAZO	6.931.242	28%	4.793.653	20%	4.465.179	17%
TOTAL ACTIVO	24.370.018	100%	23.966.281	100%	26.696.205	100%

En activo corriente existe un incremento notable en cuentas por cobrar clientes debido a las dificultades presentadas en el mercado por exceso de oferta producto de las importaciones principalmente de Colombia y la no exportación de producción ecuatoriana.

Existe una mejora en Razón Corriente (Activos Corrientes/Pasivos Corrientes) al pasar de 1.96 en el 2017 a 2.08 en el 2018.

El crecimiento del pasivo corriente se da principalmente por el crecimiento de la deuda bancaria de corto plazo y de las cuentas por pagar proveedores.

La relación de endeudamiento (Pasivo/Activo) decrece del 42% al 40% lo que genera una mayor solidez a la empresa.

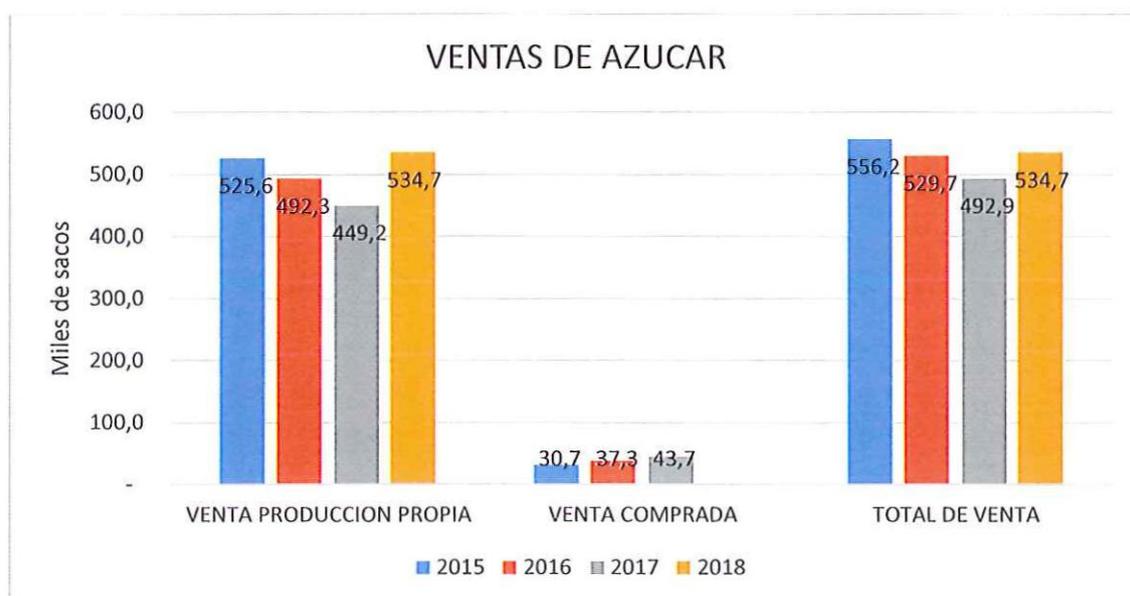
Es muy importante resaltar que los resultados de la empresa pasan de una pérdida de 1.372.967 a una utilidad de 197.694. Esto significa que las utilidades subieron en 1.570.661 producto de las decisiones adecuadas y oportunas tomadas por la administración de la empresa y por el Directorio.

PASIVO	REAL 2016	%	REAL 2017	%	REAL 2018	%
Obligaciones Bancarias	1.156.130		697.169		974.638	
Ventas Anticipadas	154.458		63.820		1.327	
Proveedores	642.569		1.138.323		1.338.064	
Impuestos, IESS y Beneficios por Pagar	687.272		722.711		695.906	
Dividendos por Pagar	-		-		-	
Otras Cuentas por Pagar	500.635		441.501		367.361	
TOTAL PASIVO CORRIENTE	3.141.064	13%	3.063.525	13%	3.377.296	13%
PASIVO LARGO PLAZO						
Obligaciones Bancarias	1.206.169		1.689.323		1.930.030	
Provisión Jubilación Patronal y Desahucio	3.666.052		4.412.237		4.384.334	
Otros Pasivos Largo Plazo	897.807		901.783		981.808	
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	5.770.027	24%	7.003.343	29%	7.296.172	27%
TOTAL PASIVO	8.911.091	37%	10.066.867	42%	10.673.468	40%
PATRIMONIO						
Capital Social	3.600.000		3.600.000		3.600.000	
Reservas	3.558.680		3.558.680		3.558.680	
Superávit Valuación y NIIF's	9.906.944		9.906.944		9.906.944	
Otros Resultados Integrales OBD	694.803		182.661		366.246	
Utilidades/(Pérdidas) Retenidas	(2.091.009)		(2.662.125)		(1.606.827)	
Utilidad de Ejercicio	(210.490)		(686.746)		197.694	
TOTAL PATRIMONIO	15.458.927	63%	13.899.413	58%	16.022.737	60%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	24.370.018	100%	23.966.281	100%	26.696.205	100%

Fuente: DTO. FINANCIERO

2.2. Situación Comercial y de Ventas

En 2018 las ventas netas de azúcar crecieron el 3.0% en dólares y 8.5% en volumen comparados con el 2017. El precio promedio de venta para 2018 decrece 5.0% comparado con el año anterior.

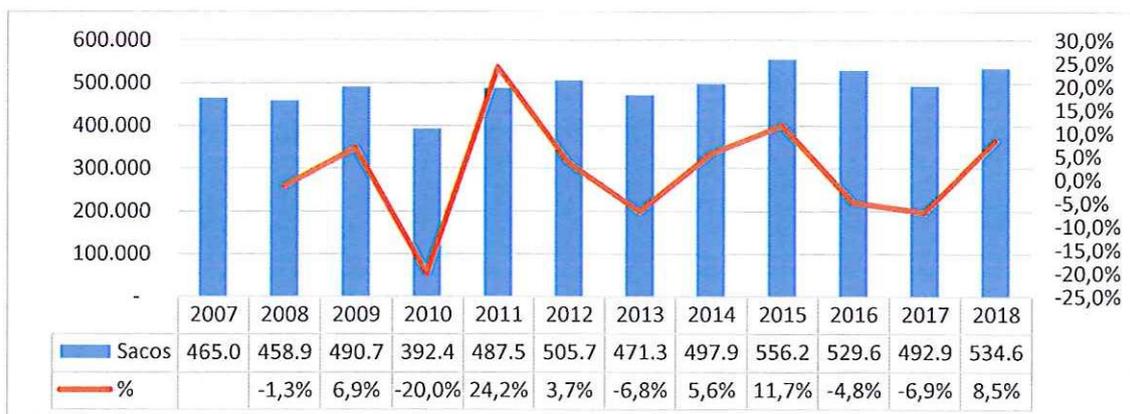


2.2.1. Azúcar

El mix de ventas muestra que el Azúcar representó el 93.6% del total de ventas. La producción de azúcar por parte de MALCA tuvo un crecimiento vs año anterior del 7.0%.

La venta fue de 535K sacos y una producción propia de 532K, no existió venta de azúcar comprada ya que todo el período de reparación mayor fue abastecido por la producción propia.

El siguiente gráfico presenta los resultados de venta en sacos y su crecimiento en los últimos años.



PRODUCTO	VOLUMEN				
	2015	2016	2017	2018	% CRECIM
AZUCAR BLANCA					
50 X 1 KG	69.397	63.585	65.120	63.667	-2%
25 X 2 KG	147.783	139.091	137.553	146.397	6%
10 X 5 KG	26.258	26.222	24.599	29.759	21%
Granel 50 KG	229.246	199.709	153.980	179.248	16%
Arroba	29.293	29.373	29.268	33.286	14%
200 x 250 gr	846	1.355	1.047	2.424	132%
100 x 500 gr	10.751	9.301	10.862	13.026	20%
Supermaxi 1 KG	700	1.182	1.005	1.024	2%
Supermaxi 2 KG	678	3.106	2.786	2.815	1%
Supermaxi 5 KG	725	1.484	1.753	1.540	-12%
TOTAL BLANCA	515.677	474.408	427.973	473.186	11%
AZUCAR MORENA					
50 X 1 KG	5.103	14.812	16.811	19.985	19%
25 X 2 KG	34.882	39.820	36.151	38.825	7%
10 X 2 KG				404	
10 X 5 KG				1.980	
Granel 50 KG	551	636	12.012	284	-98%
TOTAL MORENA	40.536	55.268	64.974	61.478	-5%
TOTAL AZUCAR	556.213	529.676	492.947	534.664	8%

La venta por tipo de presentación muestra que el consumidor está volcándose a los tamaños más pequeños. Los tamaños de 500 gr y 250gr crecieron el 20% y 132% en volumen. Es relevante el crecimiento de la presentación de 5 kg que crece un 21%.

La azúcar morena, tiene un enorme potencial en presentaciones pequeñas. A pesar de las limitaciones de producción, logrando un crecimiento del 16%.

Durante los años 2017 y 2018 los precios internacionales del azúcar han decrecido de 524,2 dólares por tonelada al cierre del 2016 a 332,5 dólares por tonelada al cierre de 2018. Esto significa una reducción de precios de 24,7% para el 2017 y 15,8% para el 2018. Estos precios se han ubicado por debajo de los costos de producción de la mayoría de países productores de azúcar. Entre las principales causas para esta caída está la sobre producción mundial de azúcar y la baja del petróleo ya que es un sustituto para la producción de etanol.

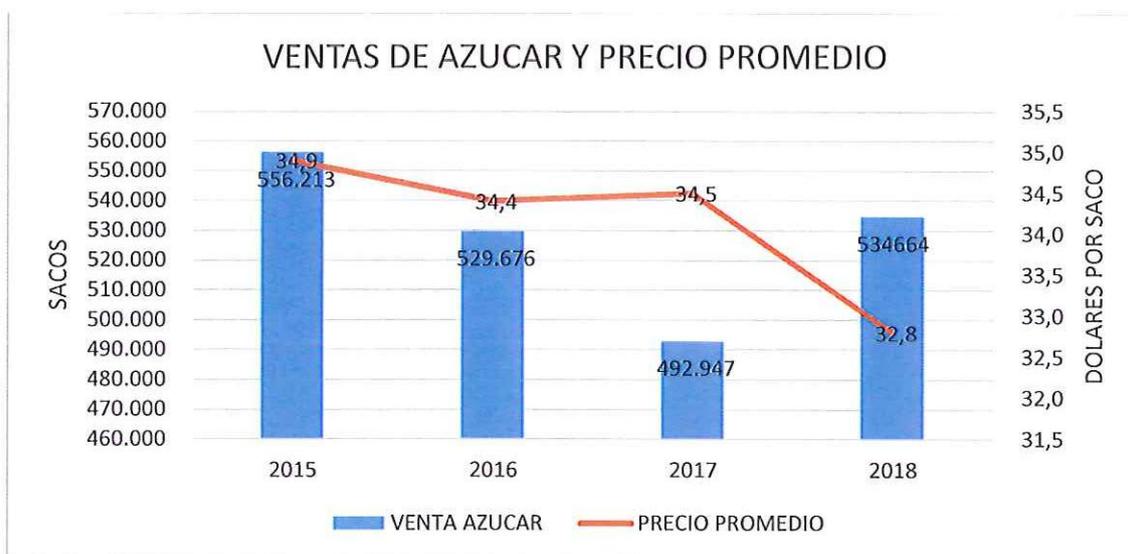


Este efecto de los bajos precios internacionales del azúcar para 2018 han influido en una caída significativa de los precios locales. Los bajos precios tanto locales como internacionales han llevado a una sobre oferta del producto en el mercado local debido a la no exportación de los ingenios locales y al ingreso de importaciones principalmente desde Colombia. Esto llevó a que el gremio azucarero presione al Gobierno Nacional por la colocación de una salvaguardia a la importación de azúcar con un arancel del 45%.

La salvaguardia entró a aplicarse parcialmente en el mes de enero de 2018 y de una manera global a partir del mes de abril del mismo año. Colombia se opuso ante la Comunidad Andina de Naciones sobre la vigencia de la salvaguardia lo que ha dificultado su aplicación y llevó a que en el mes de noviembre de 2018 se fije un cupo de 17 mil toneladas de importación para los industriales sin el pago de aranceles. Este cupo se aplica para el período noviembre de 2018 a noviembre de 2019.

El precio promedio de venta de azúcar viene cayendo de 34,9 dólares por saco para el 2015 a 32,8 dólares por saco para el 2018. La manera de defender los ingresos de la empresa en el 2018

fue un incremento en el volumen de ventas con relación al año 2017 de un 8,5% como se explicó anteriormente.



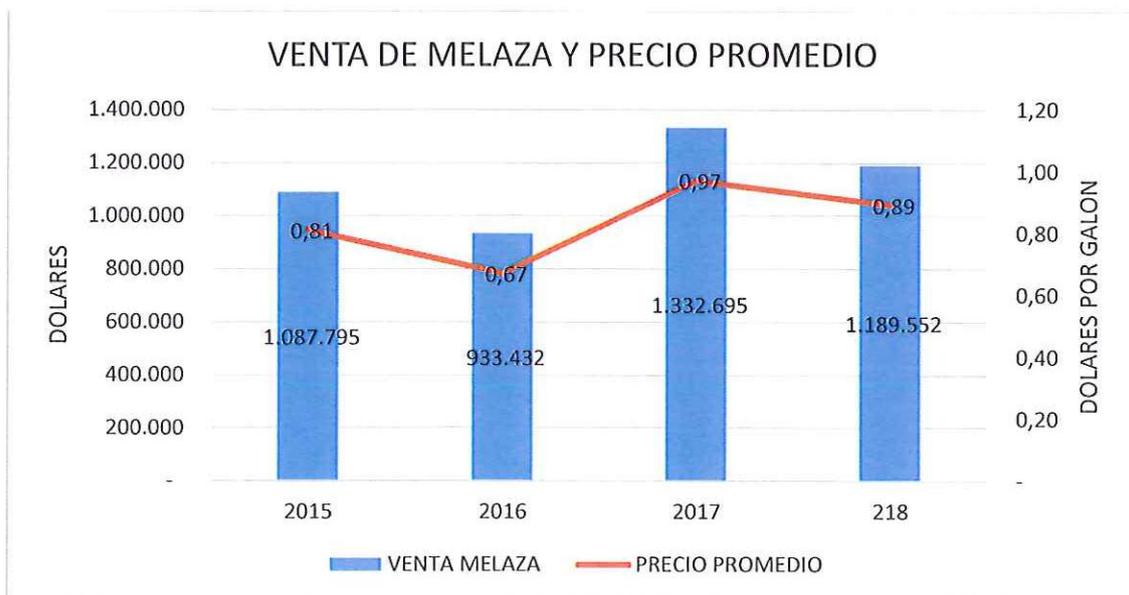
De acuerdo con información del Ministerio de Agricultura, que se presenta en el gráfico abajo, el margen que se genera en el negocio azucarero ecuatoriano ha venido aumentando para los canales de distribución. Para el año 2016 fue de 3,5 dólares por saco, en el 2017 fue 4 dólares y en el 2018 fue 6,5 dólares por saco.

Este cuadro muestra también el importante deterioro en el precio de venta por parte de los ingenios que pasa de 36,5 dólares por saco en el 2016 a 35 dólares por saco en el 2017 y a 32,5 dólares por saco en el 2018. También nos muestra que para el año 2016 el precio de Monterrey estaba 2,09 dólares por saco por debajo del promedio de los ingenios, en el 2017 esa diferencia cae a 0,47 dólares por saco, pero en el 2018 fue de 0,3 dólares por saco arriba del precio promedio de los ingenios. Esto muestra la importante labor realizada para sostener el precio de venta de la empresa lográndose con esto defender los resultados por el lado de los ingresos.



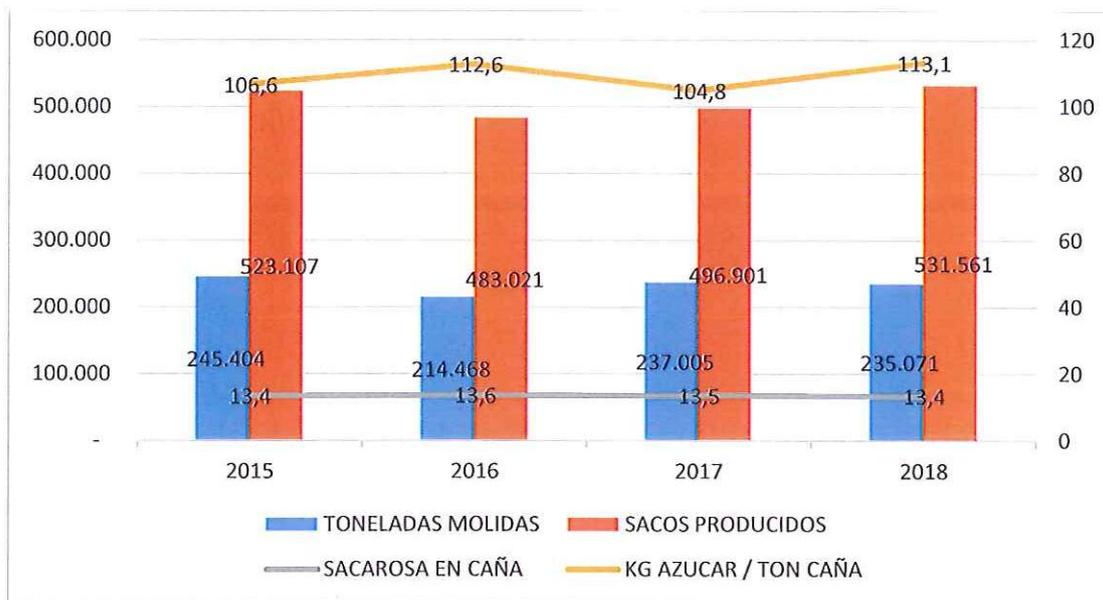
2.2.2. Melaza

El ingreso sostenido de melaza peruana llevó el precio promedio hacia abajo en el 2018 comparado con el 2017, lo que produjo un menor nivel de ingresos totales en dólares como lo muestra el cuadro a continuación.

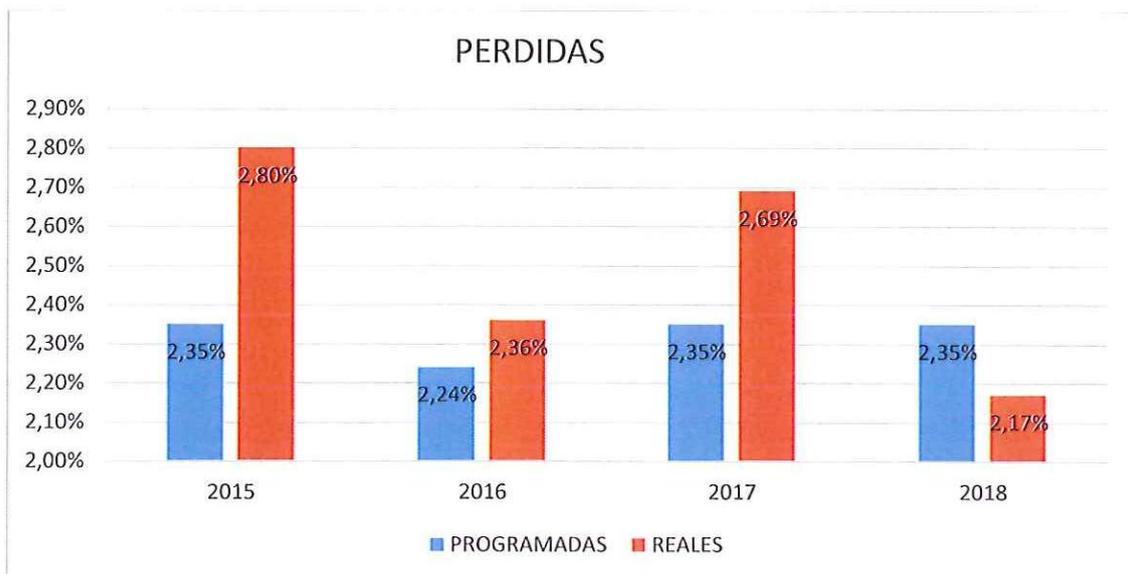


2.3. Situación Fábrica

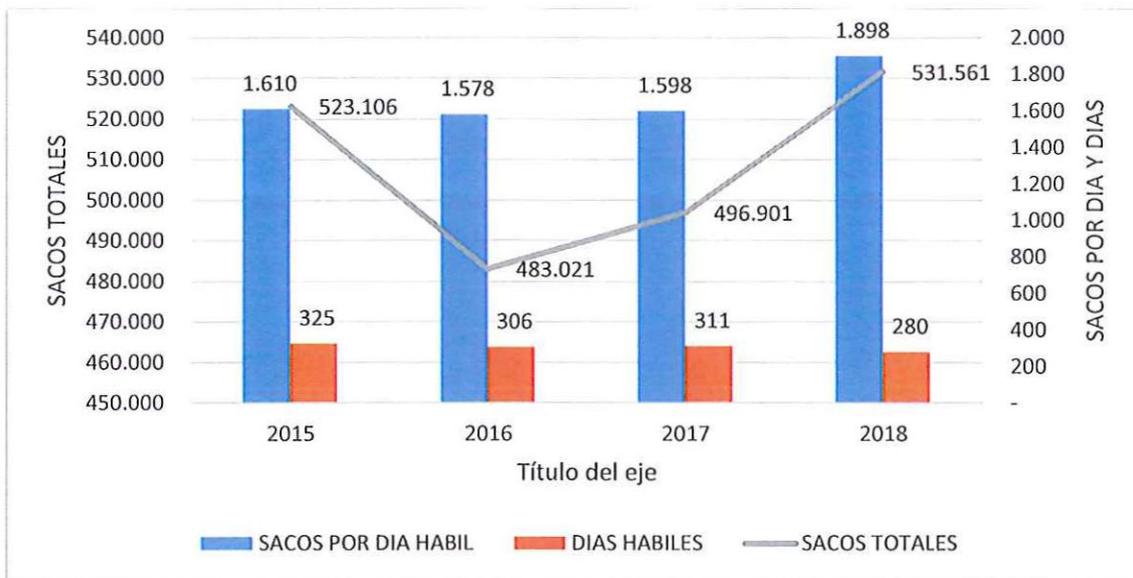
Los principales indicadores de la gestión de fábrica se exponen a continuación:



2018 fue el año récord en sacos producidos a pesar de no ser el de mayor molienda de caña, esto se debe a una importantísima disminución en las pérdidas de sacarosa (como se explicará más adelante). En el año 2018 se muelen 237 mil toneladas de caña equivalente al 95.8% de las toneladas molidas en el 2015, pero a 101,6% de los sacos producidos en el 2015 con una sacarosa igual de 13,4% para los dos años, pero logrando subir el rendimiento de 106,6 kg de azúcar por tonelada de caña a 113,1 kg de azúcar por tonelada de caña.



Como se puede ver en el gráfico arriba, las pérdidas totales fueron 2,17% para el 2018 que es una reducción de 6,3 kg de azúcar por cada tonelada de caña molida comparada con el 2015 en el que las pérdidas fueron de 2,8%. Ningún año la empresa ha logrado ese nivel de pérdidas en su proceso fabril lo que ayudó significativamente en los resultados económicos del año.



Como se expresó arriba, la producción total en sacos de azúcar llegó a 531.561 sacos siendo el valor más alto de sacos producidos por Monterrey hasta la fecha. Este récord de producción se alcanzó en 280 días hábiles lo que da una producción promedio diaria de 1898 sacos que es también una cifra récord para Monterrey.



Los niveles de recuperación en fábrica (OR) muestran una importante mejora para 2018 comparada con los años anteriores, pues alcanza un valor de 83,8% valor tampoco alcanzado anteriormente por la empresa.

3. TALENTO HUMANO

3.1 Relaciones Laborales

Se mantiene una buena relación y comunicación con el Comité de Empresa CETMAL. Al cierre de 2018 se mantiene la negociación de un nuevo contrato colectivo planteado por la organización sindical en el mes de septiembre. La mayoría de las modificaciones planteadas para esta negociación están relacionadas a temas salariales, de estabilidad y de retroactividad de los beneficios al último vencimiento del contrato anterior que es julio de 2016. No se había procedido a nueva negociación ya que estaba pendiente la resolución de un pliego de peticiones que se resolvió el año anterior a favor de la empresa.

3.2 Estructura Organizacional

Un comparativo del personal de la empresa se presenta en el siguiente cuadro. La optimización del número de trabajadores en la empresa ayudado en el objetivo de reducir los costos y gastos durante el año 2018.

AREA	2015	2016	2017	2018
AGRICOLA	6	6	5	4
COMERCIAL	2	4	3	4
COMPRAS	10	7	7	7
FABRICA	140	141	143	143
FINANZAS	8	8	23	8
GERENCIA	6	6	7	5
CALIDAD	22	23	20	19
SEGURIDAD INDUSTRIAL	13	11	11	10
TALENTO HUMANO	6	6	6	7
TIC	8	4	4	4
TOTAL	221	216	229	211

4. PROYECCIONES AÑO 2019

En base al entorno económico y social que está viviendo el país, los objetivos de la empresa para el 2019 son los siguientes:

Se prevé una reducción del 0.5% en volumen de sacos vendidos versus el 2018 alcanzando 531.707 sacos a un precio promedio por saco de 33.2 dólares por saco. Una utilidad neta de \$342K dólares mediante mantener los niveles de precios por saco estables y reducción de costos de ventas por saco, así como un control estricto de los gastos administrativos y financieros. Producir 530K sacos de azúcar, es decir un 0,4% de decremento vs 2018 con un rendimiento fabril de 110.2 Kgs de azúcar por TM de caña molida un OR de 84% y una pérdida de sacarosa de 2,1%. Moler 240K toneladas de caña con una sacarosa promedio de 13.3% y con una edad promedio en edad de corte de 12,5 meses.

5. ASESORES EXTERNOS

Por decisión del Directorio se definió contratar a la empresa brasileña Interunion para hacer un estudio de la realidad de la planta, recomendaciones de automatización e inversiones a realizarse en maquinaria. Este estudio fue entregado en su primera etapa en el mes de octubre y su fase final en el mes de marzo de 2019. Estas recomendaciones sirvieron de base para la elaboración del presupuesto operativo de 2018.

6. SESIONES DE DIRECTORIO

Mensualmente se mantiene las reuniones de Directorio donde se analizan la situación financiera y administrativa de la empresa emanándose las resoluciones pertinentes para el mejor desarrollo de la compañía.

Expresamos nuestro agradecimiento a los señores Accionistas y al trabajo en equipo con el Directorio quienes han liderado el modelo de negocio que estamos desarrollando.

Especial reconocimiento a todos los trabajadores que sienten la pasión y compromiso con MALCA, por su especial contribución diaria en el cumplimiento más allá de sus obligaciones.



Carlos Valdivieso
PRESIDENTE