

INFORME DE GERENCIA GENERAL A LOS ACCIONISTAS DE KYPROSS S.A. PERIODO 2012

El año 2012 se constituye en el undécimo año de operación de Kypross S.A.

ENTORNO MACROECONÓMICO Y POLÍTICO

El Ecuador culminó el año 2012 con crecimiento de 5.01% según el Banco Central; mientras que para el 2013 la entidad pronostica que disminuya al 4%. La CEPAL es menos optimista y pronostica un 3.5% de crecimiento.

Otro factor importante en la economía ecuatoriana es la tasa inflacionaria anual, la misma que, a Diciembre del 2012, registra un valor de 4.2%, se había esperado que la inflación termine en un 5%, sin embargo hubo una caída de precios en diciembre y la inflación anual fue menor a lo previsto. Analistas económicos opinan que la demanda fue menor de lo esperado y eso ocasionó la baja de precios en Diciembre, la causa: las medidas adoptadas en Julio para bajar la demanda de bienes de consumo. Se estima una inflación para el 2013 del 4.4%.

El crecimiento en kilos de nuestra empresa en el 2012 fue del 13.80%, superior en casi 9 puntos al crecimiento del País. Si analizamos el crecimiento en dólares, la Empresa crece un 15.58%, si restamos la inflación del 4.2%, el crecimiento real en dólares es del 11.38%.

Un dato importante es la disminución del consumo de hogares que se espera para el 2013.

En lo político, el 2013 es un año electoral, esperándose un nuevo triunfo de Rafael Correa, que le permitiría estar 4 años más en el poder.

COMPRAS Y OPERACIONES

El costo de nuestra materia prima principal, la papa, depende de las condiciones que tenga la única cosecha en Europa que termina en el mes de septiembre de cada año. En ese mes se establecen los precios con los que se trabajará el siguiente año. Para el año 2012, dependíamos de la cosecha de septiembre del 2011, la cual fue excelente tanto en calidad como en cantidad. El euro se mantuvo en el 2012 en un promedio de 1.37 x dólar, que fue el tipo de cambio de referencia con el que se acordó precios.

Seguimos trabajando con Lutosa de Bélgica desde octubre del 2005, en el periodo 2011-2012 les compramos 1700 toneladas equivalente al 68% de nuestra demanda de papa, mientras que a Aviko le compramos 800 toneladas de papa (32% de nuestra demanda).

En el caso de las verduras importadas desde Chile, seguimos trabajando con Alifrut, los precios de este proveedor se han incrementado fuertemente durante todo el año 2012, en la feria de Sial de Francia recibimos una oferta de precios muy buena por parte de Pinguin, el tipo de cambio estable a 1.30, permite que el precio en bodega de las verduras de Pinguin sean ligeramente más competitivas que las de Alifrut a pesar de pagar 25% de arancel, frente a las chilenas que pagan cero. Por esta razón decidimos cambiar de proveedor y en diciembre del 2012 llegó nuestro primer embarque de Pinguin.

En el caso de las verduras nacionales, brócoli y coliflor, los precios se incrementaron a \$1/kg., mantenemos a Provefruit como proveedor.

El costo del Bete desde Europa logramos bajarlo de \$2.300 a \$1.818, una oferta agresiva por parte de la naviera Mearks, permitió bajar este costo, sin embargo esta tarifa se subió a finales del 2012, regresando a niveles de \$2.400.

A finales del 2011 se decidió renovar dos camiones de la Empresa sin embargo uno de ellos recién se nos entrega en enero del 2012.

Luego de una larga capacitación a Felipe Vasquez como nuevo jefe de operaciones, Verónica Enriquez deja la Empresa en el mes de Enero, luego de 10 años trabajando con nosotros. Lamentablemente Felipe Vasquez no logra manejar adecuadamente el proceso de importaciones y abastecimiento, cometiendo una serie de errores y malas decisiones que en varias oportunidades nos ocasionan desabastecimiento y costos extraordinarios para la Empresa.

El renuncia en el mes de Septiembre, su remplazo fue Monserrate Polo, ella entra el 19 de noviembre y dura solo tres meses en el cargo, ante estos desaciertos decidimos contratar los servicios de una empresa especializada en selección de personal para la búsqueda de la persona para este cargo.

Mientras tanto, Agustín Franco se hace cargo de la planificación de importaciones y compras en general.

Se realiza un aislamiento en el área de reempaque y se crean aduanas de desinfección para el ingreso a dicha zona.

VENTAS Y MERCADO

Las ventas totales del año 2012 ascienden a USD \$5'040'480,00 y representan un crecimiento del 15,58% respecto al 2011.

El crecimiento se da principalmente por:

- 1.- Penetración en la zona sur de Quito

- 2.- Apoyo en gestión a Distribuidores
- 3.- Recuperación de clientes
 - Hot Dog de la Gonzales Suarez
 - Crazy Pollo

- 4.- Mantenimiento de todos los clientes VIP
- 5.- Consecución de aproximadamente 50 clientes pequeños nuevos

Entre los principales objetivos alcanzados por el área Comercial están:

- Finalización de implementación de cambios de imagen Iceman & Kypross
- Inicio de estudio de mercado en canales Food Service y Retail
- Introducción de nuevo producto FRIAND a mercado de provincia y clientes de menor cuantía
- Mantenimiento y crecimiento en ventas en clientes VIP
- Apoyo a fuerza de ventas para cumplimiento de objetivos planteados (presupuesto)
- Reestructuración de departamento Comercial
- Mantenimiento adecuado de imagen en perchas en supermercados
- Capacitación en el punto de manejo de producto a clientes principales
- Lanzamiento de marca PATATA en Supermercados

Es muy importante mencionar que la Empresa entra en un profundo proceso de Planificación Estratégica, este proceso desemboca en la necesidad de reestructurar el área comercial, por lo que se inicia la búsqueda de un nuevo gerente comercial.

La Visión y La Misión de la empresa cambian.

FINANCIERO - CONTABLE

La Empresa arroja una utilidad de USD \$ 636.271,71 que representa un rendimiento del 125% sobre el patrimonio.

Se mantiene una buena liquidez de la empresa.

Las obligaciones tributarias han sido pagadas oportunamente y están al día.

Marcia Gordón renuncia como contadora y financiera de la Empresa en el mes de Abril, en el mes de Julio es contratado Xavier Carrera como Gerente Financiero de Kypross y enlace Digital. Su único aporte fue la reestructuración del área financiera contable en base a procesos. Renunció en diciembre.

Por pasar de un millón nuestro activo en el 2011, estamos obligados a contratar auditoría externa para el 2012, se contrata a la empresa Castro Mora y Aso.

Se implementan NIFFs.

ADMINISTRACION Y RECURSOS HUMANOS

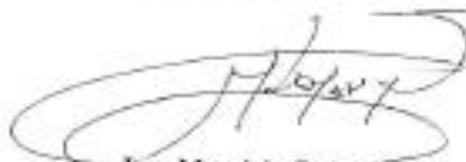
En relación a los aspectos legales de la empresa como la constitución, los nombramientos, entre otros, todo se encuentra en orden.

Todo el personal de la empresa tiene contratos de trabajo legalizados y los pagos al IESS están al día, las principales tareas realizadas por Talento Humano fueron:

- Elaboración del Código de Ética
- Cumplimiento del plan de capacitación
- Implementación y ejecución del módulo de Talento Humano en Seguridad Industrial.
- Elaboración de la Matriz de Riesgos
- Elaboración de evaluaciones para el desarrollo

EL FUTURO

Proyectamos un crecimiento del 17.63% en ventas lo que nos permitirá alcanzar aproximadamente \$6'119.000 de venta anual. El crecimiento real en kilos será del 9.82%.



Ing. Mauricio Rojas Berrú
GERENTE GENERAL