

**INFORME DE GERENCIA GENERAL A LOS
ACCIONISTAS DE KYPROSS S.A.
PERIODO 2013**

EL año 2013 se constituye en el duodécimo año de operación de Kypross S.A.

ENTORNO MACROECONOMICO Y POLITICO

El Ecuador culminó el año 2013 con crecimiento de 4.40% según el Banco Central; mientras que para el 2014 la entidad pronostica un crecimiento al 5.10%. LA CEPAL es menos optimista y pronostica en 4.5% de crecimiento.

Otro factor importante en la economía ecuatoriana es la tasa inflacionaria anual, la misma que, a Diciembre del 2013, registra un valor de 2.70%, frente al 4,16% registrado el año previo. Por categorías, el de alimentos y bebidas no alcohólicas fue el que más contribuyó a la variación del Índice de Precios al Consumo (IPC) de diciembre con el 35,26% del total, seguida de bebidas alcohólicas y tabaco, con el 22,02%. Se estima una inflación para el 2014 del 3.2%.

En lo político, el 2013 fue un año estabilidad de nuestros gobernantes, Rafael Correa termina su periodo en el 2016. En diciembre, se expide la resolución 116 del COMEX donde se establece unos requisitos de calidad para la papa frita, en el fondo es una restricción a la importación de este producto que para nuestra Empresa representa el 80% de nuestras ventas. A finales de diciembre iniciamos conversaciones con el Gobierno para intentar llegar a un acuerdo. Por otro lado, hemos decidido construir una planta de papa frita en el Ecuador.

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. Para el año 2013, dependíamos de la cosecha de septiembre del 2012, la cual no fue buena y el costo subió de manera importante. El euro para el 2013 también tuvo un incremento frente al dólar, Estos dos factores, generaron un incremento fuerte de nuestro costo de venta.

Seguimos trabajando con Lutosa de Bélgica desde octubre del 2005, en el periodo 2012-2013 les compramos 750 toneladas equivalentes al 33% de nuestra demanda de papa, mientras que a Aviko le compramos 1.530 toneladas de papa (67% de nuestra demanda). El haber comprado un volumen mayor a Aviko, produjo una disminución de nuestra liquidez, ya que con ese proveedor tenemos menos plazo de crédito que con Lutosa.

En el caso de las verduras importadas desde Chile, comenzamos a trabajar con Agrinova desde mediados de año, adquiriendo únicamente maíz dulce que representa un mejor costo que el Maíz de Pinguin.

Con Pinguin, venimos trabajando normalmente, hemos comprado un contenedor mensual de vegetales. A mediados de año Pinguin incrementa los precios, por lo que se excluye la compra de Maíz Dulce y Mix de Vegetales, este último se realiza en el Área de Reempaque de Kypross con el maíz de Chile.

En el caso de las verduras nacionales, brócoli y coliflor, los precios se mantuvieron a \$1/kg., continuamos con Provefrut como proveedor.

El costo del flete desde Europa lo manejamos con dos navieras diferentes para cada proveedor: Lutosa con Mediterranean Shipping a un costo de \$1.885; y Aviko se trabajó con Maersk a un costo de \$2.400.

La distribución local la seguimos manejando con la flota propia de tres camiones, y para la distribución de provincia la manejamos con transporte externo.

Ligia Luzuriaga ingresa el 15 de abril de 2013 como Jefe de Operaciones.

En octubre del 2013 se abren las operaciones en la Sucursal Guayaquil, desde donde se empieza a abrir mercado y recuperar nuestros clientes que atendía el distribuidor.

A finales del 2013 iniciamos con el proyecto de la planta para producción de papa nacional, contratando tecnología colombiana para la fabricación de la maquinaria que empezara en enero del 2014.

VENTAS Y MERCADO

El crecimiento en kilos de nuestra empresa en el 2013 fue del -3.18%, Si analizamos el crecimiento en dólares, la Empresa crece un 6.09%, si restamos la inflación del 2.7% el crecimiento real en dólares es del 3.39%.

Las ventas totales del año 2013 ascienden a USD \$5'346.548 y representan un crecimiento del 6.9% respecto al 2012 en dólares.

Razones del crecimiento/decrecimiento en ventas 2013:

1.-CONTRACCIÓN DEL MERCADO A NIVEL NACIONAL

* Los clientes de nuestra cartera coincidieron en que hubo una baja de ventas, lo cual se corroboró por gerencia comercial.

2.- AUMENTO DEL PRECIO DEL POLLO

* Como consecuencia de este aumento de precio del pollo varios clientes del sur entre ellos Carbepost dejaron de comprar papa pre-frita congelada y se cambiaron a pelar.

3.- SE RETIRO LA SUBDISTRIBUCIÓN DE GUAYAQUIL A AGRICOLA KOMUNA

* Se montó la operación propia de Kypross en Guayaquil pero en el

2013 no se alcanzó el volumen de ventas que tenía Agrícola Komuna, especialmente en lo que se refiere a vegetales.

4.- INCREMENTO DE PRECIOS

* El aumento en los resultados en dólares del 2013 con respecto al 2012 se deben al alza de los precios de venta de nuestros productos.

FINANCIERO – CONTABLE

La empresa arroja una utilidad de USD \$ 433049,34 que presenta un rendimiento del 0.54% sobre el patrimonio.

Se mantiene una liquidez aceptable, mermada un poco por comprar el mayor volumen a Aviko, con quien tenemos menos días de crédito.

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

Marco Guzmán se encuentra como Contador y Jefe Financiero de la Empresa en el mes de Enero

Por pasar de un millón nuestro activo en el 2011, estamos obligados a contratar auditoria extrema para el 2012 y 2013, se contrata a la empresa Castro Mora y Asociados.

Tenemos informes bajo NIIFs. 2012 y 2013

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 plan de capacitación 2013.
- Elaboración Indicadores de gestión por áreas.
- Aprobación del Reglamento de Higiene y Seguridad Industrial.
- Desarrollo Sistema de Nómina confiable. (SIAP).
- Realización de encuestas de riesgos psicosociales.
- Elaboración y divulgación de los profesiogramas por áreas.
- Medición del clima laboral.

EL FUTURO

La construcción de la planta de papa frita, nos permitirá crecer un 19% en ventas, alcanzando aproximadamente \$6'642.461 de venta anual. El crecimiento real en kilos será del 17%.

En mayo del 2014 iniciaremos con las pruebas de papa nacional y en junio arrancamos con la producción nacional.



Ing. Mauricio Rojas Berru

GERENTE GENERAL

