

INFORME DE GERENCIA A LOS ACCIONISTAS DE KYPROSS S.A. CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO 2014

El año 2014 se constituye en el trigésimo año de operación de Kypross S.A.

ENTORNO MACROECONÓMICO Y POLÍTICO

El Ecuador culminó el año 2014 con un crecimiento de 3.4% según el Banco Central; mientras que para el 2015 la entidad pronostica que haya un crecimiento al 4.1%. La CEPAL es menos optimista y pronostica un 3.8% de crecimiento.

Otro factor importante en la economía ecuatoriana es la tasa inflacionaria anual, la misma que, a Diciembre del 2014, registra un valor de 3.67%.

En lo político, el 2014 con Rafael Correa como presidente con una franca tendencia a la restricción de importaciones, generaron un ambiente de incertidumbre por los cupos de importación de nuestros productos, los mismos a finales del 2014, tendieron a liberarse debido a la proyección concreta del acuerdo comercial con la Unión Europea, mismo que entraría en vigencia plena para el año 2016.

El gobierno sigue impulsando el cambio de la matriz productiva dando empuje a la producción nacional de los productos con restricción a la importación.

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 este ámbito se logró negociar y estabilizar precios hasta octubre del 2015 con nuestro principal proveedor en Bélgica, Lutosa.

También se logró mantener condiciones con Aviko, que es nuestro segundo proveedor de papa desde Europa, así como con nuestro principal proveedor de vegetales que es Pinguin.

En el caso de las verduras nacionales, brócoli y coliflor, los precios se mantuvieron, y mantenemos a Provefrut como proveedor.

Con las conversaciones mantenidas con la entidad encargada del cambio de la matriz productiva el Ministerio de Industrias, Comercio Integración y Pesca, la empresa comprometida con el abastecimiento del mercado decide montar la planta de producción de papa nacional y se quiere dar impulso a la marca Patata.

Se utiliza el músculo financiero mantenido en la empresa durante los años anteriores y se contrata los servicios de elaboración y montaje de la línea de producción con el señor William Ramírez, con gran experiencia en este campo y en el mes de marzo, luego del diseño de la maquinaria, se decide su construcción.

Paralelamente y como complemento de este proyecto se contrata los servicios de montaje y equipamiento de los túneles de refrigeración que acondicionarán el producto que sale del procesamiento para su empaque y futuro almacenaje.

Para efectos de este crecimiento se contrata personal de planta y se contrata un Jefe de Producción que se haga cargo de esta nueva línea de negocio.

Se hace menester también la contratación de un Ingeniero Agrónomo que pueda supervisar en el campo la calidad de producto, frecuencia de provisión del mismo y asegurar que el proceso de producción cuente con la materia prima suficiente para utilizar al máximo la capacidad de planta instalada.

La empresa empieza un proceso de obtención de todos los permisos de funcionamiento apegados a un plan de prevención de incendios por la inclusión de bombonas de GLP, por efectos de la cocción y fritura de la papa de producción nacional.

VENTAS Y MERCADO

Las ventas totales del año 2014 ascienden a USD \$6.824.890,11 y representan un crecimiento del 34% respecto al 2013.

El crecimiento se da principalmente por una cercanía a los clientes actuales por todos los inconvenientes de provisión de papa en el mercado y que Kypross logró manejar de la mejor manera:

- 1.- Consolidación del mercado de la zona de Guayaquil
- 2.- Apoyo en gestión a Distribuidores
- 3.- Obtención de clientes clave como; Fridays, el Corral, Pollo Stav, Texas Chicken, Pollos de la J, Meramexair, HOV Hotelera Quito.
- 4.- Ingreso a más cadenas de Supermercados.

FINANCIERO – CONTABLE

La Empresa arroja una utilidad de USD \$406.006.25 que representa un rendimiento del 50% sobre el patrimonio.

Durante el año 2014 se realiza un aumento de capital de la empresa, utilizando para este efecto el valor de US\$150.000 de la utilidad del 2013, sobre el cual se utilizó el beneficio tributario de reinversión pagando una tasa más baja de impuesto a la renta. Y se complementa este aumento con US\$349.200 con utilidades retenidas del año 2012.

Un impacto importante en la rentabilidad de la empresa durante el año 2014 fue la producción nacional, que lamentablemente y pese a los grandes esfuerzos que hizo la empresa para mantener un buen margen de rentabilidad de esta línea, el precio de venta no pudo cubrir el costo de producción, ya que no se pudo concretar la adquisición de la materia prima por debajo de US\$23 el quintal, llegando en meses a mantener un costo de producción de SU\$2.50 por kilo, casi el doble del costo de Kilo de la papa importada.

Se mantiene una buena liquidez de la empresa.

Se renueva el contrato con la empresa Castro Mora Asociados para la realización de la Auditoría Externa del año 2014.

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 y se ha dado fiel cumplimiento a las disposiciones de la Junta General de Accionistas.

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:

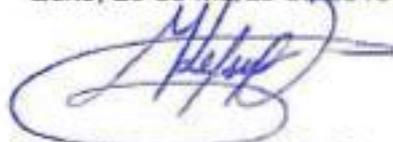
- Cumplimiento del plan de capacitación
- Implementación y ejecución del módulo de Talento Humano en Seguridad Industrial.
- Elaboración de la Matriz de Riesgos
- Elaboración de evaluaciones para el desarrollo

PROYECCIONES FUTURAS

Proyectamos un crecimiento del 20.50% en ventas lo que nos permitirá alcanzar aproximadamente \$8'200.000 de venta anual.

Se estima que para el año 2015 se impulsará el proyecto de venta del Helado de Paila como una nueva línea de negocio y se le dará todo el empuje para hacer que sea rentable para la empresa.

Quito, 20 de marzo de 2015



Ing. Mauricio Rojas Berrú
GERENTE GENERAL