

Cayambe, 28 de Abril de 2014



Estimados Señores Accionistas:

A continuación me permito comentar los resultados económicos alcanzados durante el año 2014. A continuación el informe.

INFORME DE GERENCIA AÑO 2014

1. CONSIDRACIONES GENERALES

Según cifras del Banco Mundial, el crecimiento del Ecuador en el 2014 fue del 3.8%; crecimiento que experimenta una desaceleración progresiva dados los resultados del 5.2% y 4.6% obtenidos para el año 2012 y 2013, respectivamente.

El sector público sigue siendo motor de la economía y la prioridad del gobierno la erradicación de la pobreza y transformar la matriz productiva con el fin de consolidar una economía con foco en el conocimiento y la innovación sostenible y diversificada. Con estas premisas, el gasto y la inversión del sector público se han incrementado de 21% en el año 2006 al 44% en el 2014. Siendo las principales inversiones destinadas al beneficio de la infraestructura energética, vialidad y en los sectores sociales.

La caída significativa en los precios del petróleo en los últimos meses y la apreciación del dólar han afectado seriamente la balanza comercial, la financiación de la inversión pública y de paso las exportaciones Ecuatorianas.

Por su parte la CEPAL estima un crecimiento de la economía Ecuatoriana del 3.8%, un tanto arriba del promedio estimado para la región de 2.2%. En tanto que el PIB para América Latina y El Caribe crecerá a un ritmo del 1.1% y se estima que el 2015 lo haga al 2.2%. Es un gran reto para el gobierno y los actores económicos impulsar el crecimiento y fomentar la inversión aprovechando las medidas coyunturales en favor de la balanza comercial y en línea con el cambio de la matriz productiva.

Otras cifras importantes para el 2014 fueron: Inflación acumulada 3.67% y tasa de desocupación total 4.54%

2. CONSIDERACIONES ESPECIFICAS

2.1. Comportamiento de las ventas

Las ventas brutas en el año llegaron a \$ 13132106.7, que comparado con los \$11797519.79 vendidos el año anterior representan un crecimiento en ventas del 11.31%.

Es de anotar que el promedio en ventas de los primeros nueve meses del año fue de \$1126447.598 en tanto que para el último trimestre las ventas promedio fueron de \$1006370.133 con el comentario que el producto dulce de leche fue el que salvó el mes de diciembre. El 71% de la venta se concentra en el canal autoservicios, el 18% en distribuidores y el 11% en otros canales.

Cabe mencionar que para el mes de marzo de 2014 se concretó incremento de precios sin mayores repercusiones sobre la venta, tan es así que la mejor venta del año se registra en Julio de 2014 con una venta bruta mes de \$ 1.270.656.05 sin embargo, a partir del 1 de septiembre de 2014 entró en vigencia la Nueva Ley de Rotulación en el País lo cual pudo haber afectado la venta dado que casi todos nuestros productos incluían al menos un semáforo rojo en su etiqueta.

Otro cambio que pudo haber afectado la venta fue el pasar de queso redondo a cuadrado incluyendo cambio de imagen; el consumidor pudo haberse desorientado al momento de elegir el queso en la percha. No obstante, el cambio mencionado, en el sector lácteo (quesos y derivados) se maneja cifras de reducción de ventas desde el 15 hasta el 35%. La reducción de ventas para nuestra compañía a pesar de ser significativa está por debajo de la media de afectación del sector.

2.2. Inversiones

El año 2014 estuvo marcado por fuertes inversiones en infraestructura y equipamiento para adecuar la fábrica con el fin de soportar las auditorías en BPM según las regulaciones emitidas por el ministerio de salud, en la adquisición de una línea para la elaboración de bebidas esterilizadas y la puesta en marcha de una línea para la elaboración de leche condensada azucarada. Dichas inversiones fueron posibles mediante recursos adquiridos mediante financiación otorgada por el banco de la producción.

Los recursos empleados en las inversiones señaladas y la reducción significativa en las ventas afectaron los niveles de liquidez que se manejaron durante el segundo semestre del 2013.

2.3. Abastecimiento de Leche.

La oferta de leche en el 2014 fue ligeramente superior a la demanda y los precios de compra estuvieron regulados por los precios establecidos en el acuerdo 394 de 2013 que establece un pago mínimo de \$0.4192 por litro en finca más bonificaciones por componentes, calidad higiénica y sanidad animal. Lo anterior empujó los precios al alza para una franja de productores atractivos para diferentes industrias por su calidad y volumen de leche ofrecida. No obstante lo indicado, ninguno de nuestros ganaderos importantes dejó de proveer leche con lo que mantuvimos una compra estable durante el año y un precio al final del mismo dentro de los valores presupuestados.

El precio pagado por leche sobre las ventas totales pasó de 44.6% en el 2013 a 45% en el 2014.

3. Comentarios al Balance de Resultados.

La mano de obra directa se mantuvo prácticamente constante (\$344325.55) frente al año anterior (\$336,087.77) lo cual es uno de los aspectos a mejorar ya que este rubro que debería variar en función del volumen de producción se convierte en fijo. Por su parte la mano de obra indirecta tuvo un incremento del 20% representado fundamentalmente en nuevas contrataciones e indemnizaciones de funcionarios del área comercial.

En Insumos y materiales dos rubros pesan muy fuerte en el total del gasto y son el detergente Rimadet y el Detergente espumante cuyo monto de gasto suma \$97221.11. Otros rubros que merecen un comentario, son el costo del transporte en ventas que tuvo una variación del 22.54% frente al año anterior causada por la centralización de entregas en TIA Guayaquil cuyo cliente se estuvo atendiendo por local hasta marzo de 2014 y mediante entregas a Guayaquil hasta el mes de Noviembre cuando se puso en marcha la bodega de Inprolac S.A. en esa ciudad. Para comienzo de 2015 ya se nota la reducción de gastos en este concepto.

Otro rubro muy importante y que está en observación es el de promociones y publicidad sobre el que el mayor peso lo constituye el acuerdo de la cadena Tiendas Industriales por efecto de la Centralización y con ella el manejo de devoluciones.

4. Indicadores Financieros

Ver anexo 1.

5. Análisis del mercado.

El año 2014 estuvo bastante movido en respuesta a disposiciones gubernamentales en el sentido de la exigencia de aspectos técnicos derivada del obligatorio cumplimiento de la Certificación en BPM otorgada por el ministerio de salud la cual demandó recursos económicos y tiempo del personal técnico y administrativo. De otro lado, hubo gastos importantes motivados por la entrada en vigencia de la nueva Ley de Rotulación la que significó pérdida de materiales por cambio de etiqueta, gastos adicionales en análisis de laboratorio e inversión en artes y Círeles para poder cumplir con la normativa.

El principal comentario que debo hacer se refiere a la reducción de ventas que se dio como resultado combinado del cambio del queso redondo a cuadrado (de funda al vacío a termoformado), y por otro lado la entrada en vigencia de la Ley de Rotulación a partir del 1 de septiembre de 2014. Este cambio produjo una reducción en ventas de al menos 400.000 en el último trimestre del año lo que afectó drásticamente los niveles de liquidez de la compañía.

La tendencia al finalizar el año estuvo marcada por la eliminación de semáforos rojos en las etiquetas pasando a semáforos en amarillo y verde.

esto significó toda una gestión rápida de desarrollo de nuevas formulaciones y por supuesto registro sanitario con los costos asociados a los cambios anotados.

Para el final del año, también entró en vigencia la nueva Ley de Supermercados que crea un nuevo escenario en términos de comercialización especialmente con las cadenas grandes. Se producen cambios importantes en términos de plazos de pago y participación en perchas principalmente, premiando a aquellos proveedores en el segmento de la Economía Popular y Solidaria y limitando la participación de las llamadas marcas grandes. En este sentido, hemos tenido más restricciones para colocar productos nuevos en el mercado que años anteriores, ojalá esta situación se revierta en el corto plazo.

6. Perspectivas 2015.

El 2015 se vislumbra como un año complejo dadas las variables macroeconómicas del país y por supuesto el menor gasto público e inversión dados los menores precios del petróleo. No obstante, vemos grandes oportunidades dado el cambio de la matriz productiva y la divulgación de salvaguardias arancelarias a ciertos productos importados en beneficio de la producción nacional.

Es un año en donde se debe buscar alternativas de desarrollo de nuevos productos con potencial exportador aprovechando el buen nombre de la marca Ecuador e ir quitando la dependencia de productos tradicionales donde la presencia de artesanos es muy agresiva sobre todo en términos de precio y donde todavía hay una brecha importante en cuanto a calidad se refiere.

Para el segundo trimestre de 2015 debe iniciar la elaboración y comercialización de Leche Condensada Azucarada donde nuestra compañía tiene la posibilidad de asumir un buen nicho de participación de mercado ya que a la fecha productos con estándares internacionales son importados de Chile, Brazil y Perú.

Para mediados de año está previsto el arranque de la línea de bebidas esterilizadas con un gran potencial de exportación y de colocación de producto a nivel de consumidores en edad escolar.

El esfuerzo pasado el primer trimestre del año será el de impulsar la venta sobre todo en el canal tradicional a través de distribuidores.

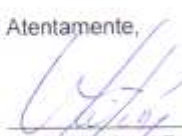
El cierre de importaciones de algunos productos ha despertado una ola de potenciales clientes forzados a maquilar sus productos en el mercado local, esperamos concretar algunos de esos negocios con clientes clave.

Se ha definido como última fecha el 1 de Junio de 2015 para la salida en vivo con el nuevo sistema informático SAP Busines One con el que esperamos dar un salto en calidad de información y por supuesto en lo pertinente a la mejor gestión administrativa y de control; limitación que tenía el anterior sistema.

Todos los esfuerzos en el 2015 estarán dirigidos a:

- Reducir los costos y gastos en todas las áreas de la empresa,
- Poner en marcha los nuevos productos para captar nuevos clientes y mejorar la venta,
- Expandir el mercado en el canal tradicional y llenar espacios vacíos en autoservicios donde aún no estamos presentes,
- Desarrollar nuevos productos con miras a la exportación,
- Recuperación de suero de leche para incorporarlo a productos con generación de valor,
- Obtener certificación ISO 9001 y empezar a trabajar con ISO 22000 e ISO 17025,
- Iniciar la construcción de la PTAR con el fin de llenar un gap existente para la obtención de la licencia ambiental,
- Ocupar capacidad disponible mediante la figura de maquila con clientes claves para el negocio,
- Reorganización de áreas estratégicas para la compañía como lo son el área de producción y administrativa con el fin de poder realizar un mejor control del gasto e implementación de indicadores de gestión del negocio.

Atentamente,


GILBERTO VARGAS AVILA
Gerente General


inprolac s.a.
INDUSTRIA DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS

INDICADORES FINANCIEROS

DESCRIPCIÓN	SALDO 31/12/2011	SALDO 31/12/2012	SALDO 31/12/2013	SALDO 31/12/2014
1. Razón Corriente				
Activo Corriente / Pasivo Corriente	0.79	1.38	1.07	0.80
Por cada dólar de deuda de corto plazo cuento con US\$0.80 de activos corriente para cubrir la deuda				
2. Prueba ácida				
(AC - Inventarios) / Pasivo Corriente	0	1	1	1
Por cada dólar de deuda que tendría que cubrir en el corto plazo, cuento con US\$1.00 dólar netos (o sin considerar) los inventarios				
3. Razón de caja				
Efectivo y equivalentes / Pasivo Corriente	0.12	0.07	0.04	0.03
Por cada dólar de obligaciones a pagar en un periodo de un año, cuento con US\$0.03 centavos para hacerlo de manera inmediata				

	SALDO	SALDO	SALDO	SALDO
DESCRIPCIÓN	31/12/2011	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014
INDICADORES DE ACTIVIDAD				
1. Días de Cuentas por Cobrar				
Cuentas por cobrar (ESF) promedio		577,451	801,203	931,570
Ventas (ER) a crédito		9,674,450	10,406,949	11,679,060
Fórmula: $(\text{CxC Promedio} / \text{VC}) * 360$		21	28	29
El tiempo que me demoro desde que se vendió a crédito hasta que paga el cliente fue de promedio es de 29 días				
Rotación de CxC				
Fórmula: $360 / \text{Días CxC}$		17	13	13
El número de veces que se cierra el ciclo de vender a crédito y efectuar la cobranza del crédito es de 13 veces al año en promedio				
2. Días de Inventario				
Inventario promedio		566,186	627,568	701,771
Fórmula: $(\text{Inventario Promedio} / \text{cv}) * 360$		22.52	22.69	23.29
El tiempo que me demoro desde que se compro el inventario hasta que se uso fue en promedio de 23.29				
Rotación de Inventario				
Fórmula: $360 / \text{Días Inventario}$		16	16	15

DESCRIPCIÓN	SALDO	SALDO	SALDO	SALDO
	31/12/2011	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014
3. Días de Cuentas por pagar				
Cuentas por pagar (ESF) promedio		693,577	977,600	1,476,372
Formula: $(CxP \text{ Promedio} / CV) * 360$		27.59	35.34	49.00
El tiempo que me demora desde que compro el inventario hasta que pago es en promedio de 49 días				
Rotación de Cuentas por pagar				
Fórmula: $360 / \text{Días de Cuentas por pagar}$		13.05	10.19	7.35
Fórmula: $\text{Compras} / \text{Cuentas por pagar Promedio}$		13.05	10.19	7.35
El número de veces que se cierra el ciclo de adquirir inventario a crédito hasta pagarlo es de 7 veces por año en promedio				
DESFAZ EN CONDICIONES DE CREDITO				
CICLO NEGOCIO = $D \text{ CxC} + D \text{ Inventario}$		29.03	26.05	22.80
CICLO EFECTIVO = $CN - D \text{ CxP}$		3.70	2.80	5.19
INDICADORES DE ESTRUCTURA (FINANCIAMIENTO; APALANCAMIENTO)				
1. Endeudamiento				
Pasivo Total / Activo Total	\$ 0.63	\$ 0.58	\$ 0.67	\$ 0.72
Cada dólar de activo está financiado en promedio 0.72 centavos de pasivos				

DESCRIPCIÓN	SALDO	SALDO	SALDO	SALDO
	31/12/2011	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014
2. Ecuación Contable Básica (En US\$ Miles)				
ACTIVO	2,838	3,243	4,337	5,284
PASIVO	1,796	1,896	2,885	3,778
PATRIMONIO	1,042	1,347	1,451	1,506
Relación en Porcentajes				
ACTIVO	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
PASIVO	63.3%	58.5%	66.5%	71.5%
PATRIMONIO	36.7%	41.5%	33.5%	28.5%
Patrimonio / Activo Total Cada dólar de activo es financiado por un rango de 28 a 33 centavos de patrimonio	\$ 0.37	\$ 0.42	\$ 0.33	\$ 0.28
Activo Total / Patrimonio Cada dólar de patrimonio genera en promedio 3.51 dólares de activos	2.72	2.41	2.99	3.51
INDICADORES DE RENTABILIDAD				
Margen en Ventas=Utilidad / Venta	3.54%	2.40%	1.00%	0.81%
Rentabilidad sobre el patrimonio (RSP; ROE) Utilidad Neta / Patrimonio	31.8%	19.1%	7.9%	6.9%
Rentabilidad sobre los activos (RSA; ROA) Utilidad Neta / Activo Total	11.7%	7.9%	2.7%	2.0%
Margen en utilidad neta = Utilidad	6.39%	4.27%	3.04%	3.13%