

## Retrato de la Industria de Alimentos: Conoce algunos de los resultados

Los resultados del estudio "Retrato de la Industria de Alimentos en Puerto Rico 2016" de ahora en adelante Retrato 2016, fueron divulgados durante este verano por la Cámara de Mercadeo, Industria y Distribución de Alimentos ("MIDA" por su acrónimo en español).

El estudio se enfocó en 2 sectores de la industria entiéndase supermercados y mayoristas. Un total de cuarenta entidades participaron en esta encuesta, que representó el 28% de los miembros de MIDA de esos sectores.

El objetivo de Retrato 2016 era estudiar los asuntos financieros y operacionales que pueden ayudar a las entidades a evaluar sus propios negocios y tener un marco de referencia local. El Comité no sólo informó de los resultados, sino que analizaron los datos, se compararon con Retrato 2015 y con otros estudios muy reconocidos en los Estados Unidos.

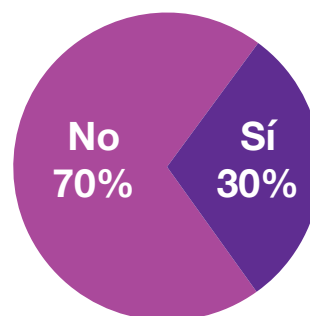
Se obtuvieron resultados interesantes en las siguientes áreas:

- Plan de negocios, proyecciones financieras y la contabilidad mensual,
- La capitalización de las entidades,
- Venta por cliente,
- Días en el inventario,
- Merma,
- La rentabilidad.

### Plan de negocios, proyecciones financieras y contabilidad mensual

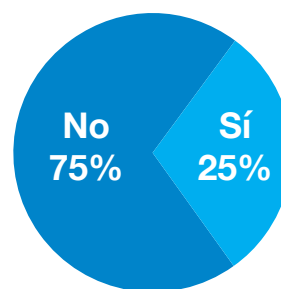
Un plan de negocios es un documento que detalla y describe el futuro de su negocio, dice lo que va a hacer y cómo va a hacerlo. Los planes de negocio son inherentemente estratégicos. Se empieza hoy aquí, con ciertos recursos y capacidades. Usted está mirando para conseguir un objetivo, un punto en el futuro (por lo general de tres a cinco años fuera) momento en el que su negocio va a tener un conjunto diferente de los recursos y capacidades, así como una mayor rentabilidad y el aumento de los activos. Su plan muestra cómo va a llegar desde aquí hasta allí.

Preparación de Plan de Pago



El estudio reveló que el 70% de los participantes no tienen un plan de negocios. Esta es una herramienta muy importante, ya que detalla sus proyectos, evalúa sus recursos para lograr proyectos y obtiene el compromiso de su personal a participar en ellos. Por otra parte, usted tiene una mejor imagen de todos sus proyectos y el nivel de prioridad y los recursos necesarios. Es importante mencionar que aquellos participantes que preparan un plan de negocios, reportaron mayores ingresos netos que los que no preparan planes de negocio.

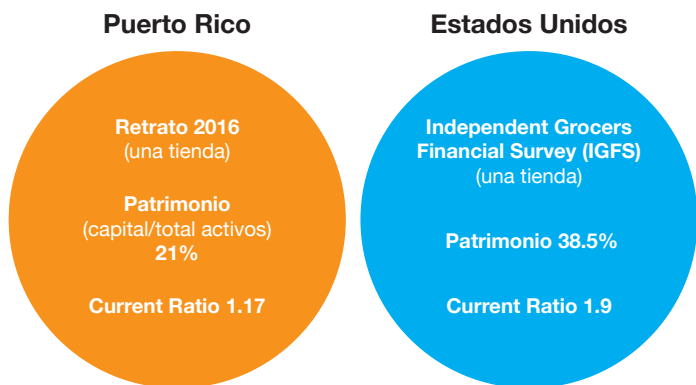
Preparación de Presupuesto Anual



Otro hallazgo del estudio es que el 75% de los participantes no preparan proyecciones financieras y el 34% analiza sus estados financieros mensuales después de 30 días, por lo que según Eduardo González-Green, CPA, CFF y CFE (presidente del Comité) es muy tarde ya que existe el riesgo de hacer el análisis de la autopsia de la empresa.

**Patrimonio o capital, es la cantidad en dólares de los activos netos de una empresa**

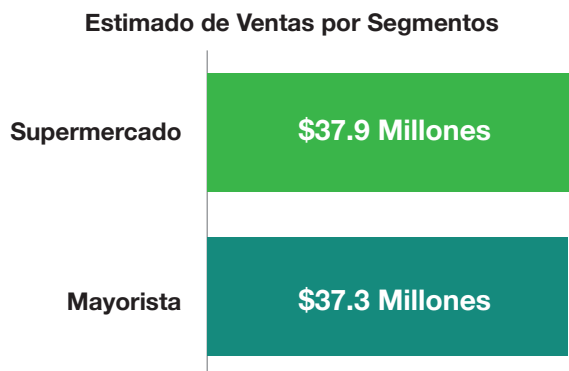
El estudio muestra que las entidades en Puerto Rico están menos capitalizadas que en los Estados Unidos. Por ejemplo, las entidades de supermercados con una tienda en Puerto Rico muestran el valor neto del 21% (de capital / activos totales), mientras que en Estados Unidos el mismo sector muestra un valor neto de 38.5%.



El Sr. González-Green explicó que "current ratio" es la fórmula que compara sus activos corrientes totales versus los pasivos corrientes totales. Para ser simple, la relación anterior significa que en Puerto Rico, las entidades con una tienda tienen \$1.17 a pagar \$1 de sus pasivos corrientes, mientras que en Estados Unidos, la misma clasificación tiene \$1.90 a pagar \$1 deuda.

González-Green agregó que el patrimonio neto de Mayoristas muestra una disminución de 3% en comparación con el estudio Retrato de la Industria de 2015. Por otra parte, añadió que uno de los mayores competidores de Mayoristas son los Supercenters o clubes (Sams, Costco y otros) que están afectando a sus negocios.

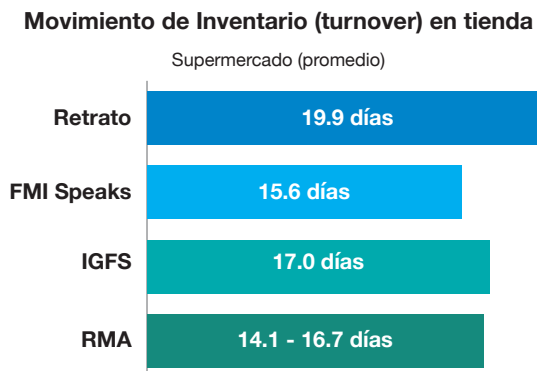
**Venta por cliente**



En relación con la venta (cantidad en dólares) por cliente, los supermercados participantes respondieron que la venta promedio se redujo en un 3.2% en comparación con el estudio Retrato del año pasado. Esto está en línea con el estado de la economía en Puerto Rico, donde los clientes están monitoreando más el gasto y están comprando lo que es estrictamente necesario.

No sólo la venta por cliente es menor, para los supermercados y mayoristas su principal estrategia es competir con precios agresivos, competitivos y la equiparación de los precios de otros establecimientos. Todas estas estrategias benefician a los clientes, sin embargo están afectando la ganancia bruta de las entidades, agregó el Sr. González-Green que también es un socio de Aquino, De Córdova, Alfaro & Co., LLP.

**Días en el inventario**



Teniendo en cuenta nuestra condición de isla y la gran cantidad de alimentos importados (más del 82%), hay una preocupación de que los días de inventario reportado en Puerto Rico por los supermercados es de 19.3 días, mientras que otros estudios realizados en Estados Unidos van desde 21.5 a 26 días.

Para conocer el riesgo de este hallazgo, consideremos que cuando el buque de carga El Faro desapareció hace unos meses, se vio afectado el funcionamiento de algunos distribuidores de alimentos y los supermercados.

**Merma**



La merma o pérdida incluye desde la ineficiencia y negligencia en el manejo de inventario, el robo interno causado por los propios empleados, los clientes, proveedores y otros. Robo interno (fraude ocupacional) y el hurto en tiendas (incluyendo el crimen organizado) han sido muy significativos, según algunos estudios de Estados Unidos y Puerto Rico.

El 50% de los supermercados participantes informaron que shoplifting aumentó y el 31% del aumento fue en fraude ocupacional. En el caso de Mayoristas, reportaron un aumento del 25% en el fraude ocupacional y el 63% informó que shoplifting sigue siendo el mismo que el año pasado.

Sólo el 40% de los supermercados participantes pudo responder a la pregunta sobre el costo total de la merma; y estos informaron que la merma fue del 2.13% de las ventas. Esto significa una pérdida total para esta industria de \$116 millones (las ventas totales de la industria \$5,457 millones multiplicado por la pérdida de 2.13%).

Nuestro problema aquí es que sólo una parte de los participantes podría determinar el costo de la merma y este es el riesgo de la incertidumbre, agregó el Sr. González.

La pérdida por merma de 2.13% reportada en Puerto Rico es inferior a la cantidad reportada por los supermercados en los Estados Unidos:



Teniendo en cuenta el alto costo de la merma, otros hallazgos importantes son:

- Sólo el 8% dicen tener un conocimiento avanzado en cuanto a la prevención de pérdidas,
- El 52% informó que la entidad cuenta con un plan formal de prevención de pérdidas y
- Sólo el 15% contrató expertos externos para ayudar con la prevención.

**RANGER VIRTUAL**



RANGERVIRTUAL offers state-of-the-art technology to monitor your property live from our fully staffed 24/7 monitoring facility and provide immediate response when any suspicious activity is detected.

The trained personnel at our Command & Control Center keeps a watchful eye over all aspects (access and usage) of your facility.

When it comes to integrated security and surveillance, Ranger can assist any business, no matter the type or the size. We will customize solutions based on your business needs.

**MUCH MORE  
than Surveillance**



Call us today! 787-999-6060

[www.rangeramerican.com](http://www.rangeramerican.com)

¿Por qué el manejo de la merma es importante? Es importante porque afecta el ingreso neto de la entidad.

## Rentabilidad

Primero, el margen bruto reportado por todos los supermercados participantes es menor a Estados Unidos. Los participantes en Puerto Rico informaron de un margen de 19.34%, mientras que en Estados Unidos fue 25.87%. Al final, la rentabilidad de los supermercados en Puerto Rico muestra una reducción del 6.6% en comparación con el Estudio Retrato de 2015.

En 2016 los supermercados participantes reportaron un ingreso neto antes de impuestos de 1.28%, mientras que en 2015 se informó de un 1.37% (reducción del 6.6%). Las principales razones son debido a las reducciones en el volumen de ventas y al aumento de la competencia feroz entre la industria. Por supuesto, hay un aumento en algunos gastos como servicios públicos (electricidad y agua), publicidad, entre otros gastos.

En el caso de Mayoristas, el escenario es peor; pues se reportó un ingreso neto antes de impuestos de la mitad del 1% en 2016 y 2015.

## Conclusión

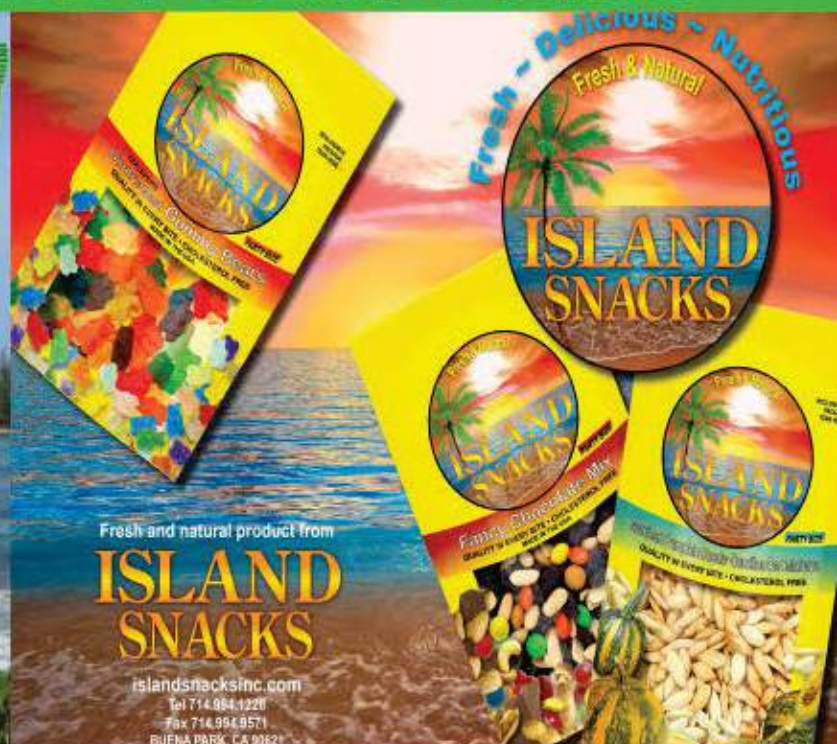
Entre otras cosas, se recomienda invertir en el departamento de contabilidad con el fin de disponer de datos confiables, disponibles más rápidamente y que desarrollemos múltiples métricas o KPI (key performance indicators). Recuerde el dicho "no podemos manejar lo que no podemos medir".

Además, si usted quiere obtener mejores resultados financieros, se deben establecer estrategias innovadoras. Los ejemplos de nuevas estrategias, pueden ser el CATMAN (gestión de categorías) y la preparación del plan de prevención de pérdidas.

Invitamos a los dueños de tiendas de supermercados y mayoristas a que participen de la encuesta 2017 para levantar aún más datos sobre nuestra industria.



# ISLAND SNACKS DE PUERTO RICO



**Tel: 787-600-9534 - MO**  
**islandsnacksdepuertorico@gmail.com**