

KUEN SA.
INFORME DE LABORES DEL EJERCICIO ECONÓMICO 2016

Señores Accionistas,

Presento a ustedes, en los términos previstos por la legislación vigente, el informe de la gestión del ejercicio del año 2016, al mismo que adjunto los informes del Comisario de la Compañía.

En términos generales, se debe indicar que el entorno económico del país y, en particular, de la ciudad de Cuenca en particular, fue desfavorable. Circunstancia que tuvo efectos negativos para la empresa.

El informe que se presenta a continuación contiene los aspectos más destacables del mercado y del ejercicio 2016.

1. ENTORNO GENERAL

Según información publicada por la revista Líderes (cosméticos-crecimiento-Ecuador), las ventas del sector se han derrumbado.

Las exportaciones del año 2015 alcanzaron USD 13,7 millones, lo que representó una caída de 21% con relación al 2014 y de 53,5% frente a 2013. Se estima el 2016 también va a presentar cifras negativas. Aunque todavía no hay datos oficiales, las empresas sí han revelado que habrá una caída en la elaboración y venta de estos productos.

Cuadro # 1

COMPARATIVO ANUAL - EXPORTACIONES			
EXPORTACIONES	2013	2014	2015
ENERO	\$ 3.070.630,37	\$ 2.426.304,56	\$ 2.906.622,22
FEBRERO	\$ 1.808.183,37	\$ 898.081,31	\$ 426.942,13
MARZO	\$ 1.681.977,54	\$ 2.552.144,58	\$ 1.401.608,45
ABRIL	\$ 1.983.469,81	\$ 2.180.307,91	\$ 1.820.827,35
MAYO	\$ 2.704.821,16	\$ 1.285.988,22	\$ 1.316.016,58
JUNIO	\$ 2.718.749,02	\$ 1.324.300,13	\$ 1.425.890,59
JULIO	\$ 2.812.423,18	\$ 1.457.713,42	\$ 582.115,50
AGOSTO	\$ 3.237.156,71	\$ 1.254.984,47	\$ 634.607,84
SEPTIEMBRE	\$ 3.999.969,38	\$ 1.369.764,47	\$ 723.358,79
OCTUBRE	\$ 2.443.837,01	\$ 997.299,68	\$ 1.199.056,18
NOVIEMBRE	\$ 2.358.959,13	\$ 791.983,45	\$ 567.477,00
DICIEMBRE	\$ 772.127,76	\$ 854.732,60	\$ 731.587,72
VALOR USD	\$ 29.594.317,44	\$ 17.395.618,80	\$ 13.738.125,35

Fuente: PROCOSMÉTICOS

Del total de importaciones, la partida arancelaria correspondiente a los champús es la que lleva la mayor participación con un 19.37%, seguida de las demás preparaciones capilares con un 16.22%. Es decir, estos son los productos con mayor valor FOB importados durante

el 2015; entre ambas partidas tenemos un valor FOB importado de aproximadamente \$78.500,00, 00.

Los perfumes participan con un 6.18%, algo por debajo de su participación en el 2014 (6.93%) y bastante alejado del 2013 (15.95%).

Cuadro # 2

COMPARATIVO ANUAL IMPORTACIONES			
IMPORTACIONES	2013	2014	2015
ENERO	\$ 21.351.492,49	\$ 2.850.807,98	\$ 20.411.439,50
FEBRERO	\$ 23.904.347,05	\$ 3.706.802,52	\$ 15.173.602,31
MARZO	\$ 20.424.232,07	\$ 14.534.362,82	\$ 24.599.212,12
ABRIL	\$ 29.104.883,37	\$ 14.876.906,70	\$ 23.816.157,95
MAYO	\$ 27.299.960,04	\$ 16.347.738,79	\$ 19.521.088,76
JUNIO	\$ 24.885.785,13	\$ 11.246.868,98	\$ 16.757.012,09
JULIO	\$ 24.882.798,66	\$ 16.812.065,27	\$ 18.521.571,45
AGOSTO	\$ 23.654.366,24	\$ 20.671.118,77	\$ 15.618.798,67
SEPTIEMBRE	\$ 23.542.737,92	\$ 19.036.888,53	\$ 16.711.894,27
OCTUBRE	\$ 26.753.491,99	\$ 30.546.587,01	\$ 16.958.513,23
NOVIEMBRE	\$ 25.367.036,18	\$ 18.817.036,96	\$ 15.346.500,44
DICIEMBRE	\$ 10.771.996,30	\$ 22.999.244,33	\$ 17.133.854,68
	\$ 281.945.140,44	\$ 192.448.442,66	\$ 220.571.660,48

Fuente: PROCOSMÉTICOS

2. NUEVOS COMPETIDORES NACIONALES Y LOCALES EN ACEITES ESENCIALES

En estos últimos dos años hemos podido notar una proliferación de negocios con ventas informales de fragancias y aceites esenciales. El año pasado expusimos el caso de los aceites *Young Living*. En este periodo, hemos visto como en las redes sociales se promocionan aceites esenciales y productos cosméticos, que vienen de contrabando o que son preparados de manera artesanal y casera. Estas ventas informales amenazan el mercado de los productos de KUEN S.A. pues, no solo se venden a costos menores, sino que están llegando al público por canales "alternativos".

En el anexo se adjuntan fotografías del chat del grupo de *Facebook* "**Mujeres Cuenca**" y otra serie de fotografías, donde se puede observar que se están comercializando productos del ramo sin notificación sanitaria, etiquetados correctos, etc.

3. NOVEDADES EN EL AREA DE CONTABILIDAD

Desde mayo de 2016 estamos utilizando el programa *Quickbooks*. Software de contabilidad especialmente diseñado para pequeñas empresas. El programa fue desarrollado por la compañía norteamericana *Intuit* y fue adquirido a la empresa *Sacoto&Asociados* para que de manera externa nos lleven la contabilidad.

El programa es sencillo y ha aportado transparencia en algunos procesos. Por ejemplo, ahora sabemos con exactitud los costos de cada ítem producido. Y hay un control más riguroso de los inventarios de bodega.

El *software* permite mostrar las ventas, gastos y facturas, así como todo tipo de actividades económicas. De esta forma, podemos tener al día toda la información.

4. VENTAS KUEN S.A.

En 2016 se vendió un total de **\$131,171.51**, cifra que representa una disminución de **26.57%** con relación a las ventas de 2015 (\$178.651.29). Esta disminución se debió a los siguientes factores:

- En el área Hotelera nos afectó el terremoto de Manabí, la construcción del tranvía y el cierre por unos meses del aeropuerto de Cuenca. De acuerdo con los directivos del sector turístico, Sr. Juan Pablo Vanegas, el promedio de ocupación en los sitios de hospedaje del Centro Histórico fueron del 36% en el centro. Las ventas de KUEN en este sector disminuyeron en un 17,5%.
- Las Ventas de KUEN a Fragancias disminuyeron en el orden del 31% (cuadro 4).
- Las exportaciones cayeron un 30%
- En este balance también refleja una baja importante de inventario (etiquetas y productos en mundo de \$3564.98).

Cuadro # 3



Fuente: KUEN S.A.

Cuadro # 4.



Fuente: KUEN S.A.

De acuerdo con el reporte enviado por Fragancias, las ventas de Amazon Aroma también disminuyeron un 15% con respecto al año 2015 (Cuadro 5).

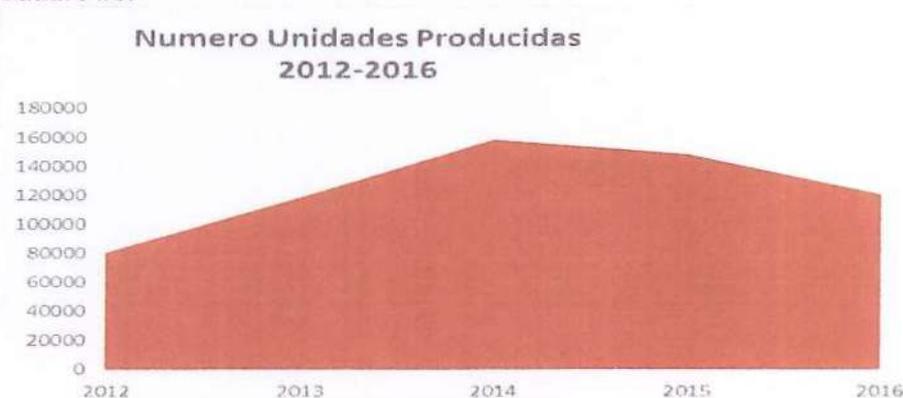
Cuadro # 5



Fuente: Fragancias 2010-2016

La producción en número de unidades vendidas por KUEN S. A., alcanzó un total de 120000 unidades. Lo que significó un 18.8% menos que el 2015. Esto se explica por la disminución de las ventas.

Cuadro #6.



Fuente: KUEN S.A.

5. INVERSIONES

5.1. ACTIVOS

Al 31 de diciembre de 2016 el total de activos fue de \$ 127.162,00.

En cuanto al rubro de inventarios se debe mencionar que se dio de baja ante el notario. Material en mal estado y etiquetas en desuso por un monto de \$3564.98. Actualmente tenemos 59 productos con notificaciones sanitarias (Cuadro 7).

Cuadro #7



Fuente: KUEN S.A.

6. PASIVOS

6.1 CUENTAS POR PAGAR

Para este año las cuentas por pagar disminuyeron un 8,63% con respecto a 2015 (cuadro 8). La empresa no tiene deudas a largo plazo.

Cuadro # 8



Fuente: KUEN S.A.

7. ASPECTOS LABORALES Y LEGALES

7.1. LABORAL

En el campo laboral no hubo novedades. En la empresa trabajaron 4 personas tiempo completo y 1 parcial (6 horas). En comparación con el año 2015 tenemos una persona menos.

7.2. LEGAL

Se ha dado cumplimiento a las normas legales en los actos y contratos que ha celebrado la compañía y en las disposiciones que se han impartido. La empresa está al día SRI, IESS y con las demás entidades de regulación estatal.

8. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y DE LA JUNTA DIRECTIVA.

La Compañía ha dado cabal cumplimiento a lo resuelto por la Junta General de Accionistas de abril del 2015.

9. RESULTADOS Y PATRIMONIO

9.1. RESULTADOS

El Ejercicio 2016 concluyó con una pérdida de **\$-12.455,02**

9.2. PATRIMONIO

A 31 de diciembre de 2016 el Patrimonio de la Compañía es de **\$11235.00** dólares

10. RECOMENDACIONES

- 1) Desarrollar una nueva marca con productos masivos, de manera que podamos competir con ellos: Weir, Aromalab, Prims, etc.
- 2) Hacer ventas por internet
- 3) Manejar directamente la venta de productos destinados a turismo.
- 4) Retomar los nichos de mercado especialmente los relacionados a WFTO

Queda a consideración de los señores Accionistas el presente Informe de Labores, reiterando el agradecimiento a todas las personas que colaboraron con la Compañía durante el año 2015.



Dra. Tatiana Cisneros Toledo
Gerente General CUENCA,
20 de Abril del 2016