

INFORME DE GERENCIA AÑO 2019

Dando cumplimiento al reglamento vigente de la Superintendencia de Compañías procedo a presentar el informe anual de mi administración.

1. ANALISIS DE RESULTADOS FINANCIERO Y COMERCIALES

(+/ -)	Detalle	2019		2018		VARIACION	
		\$	% SOBRE VTA.	\$	% SOBRE VTA.	\$	%
(+)	VENTAS	\$ 1.470.099,60	100%	\$ 1.301.679,11	100%	\$ 168.420,49	13%
(-)	COSTO DE VENTA	\$ 688.393,96	47%	\$ 604.772,07	46%	\$ 83.621,89	14%
(=)	MARGEN BRUTO	\$ 781.705,64	53%	\$ 696.907,04	54%	\$ 84.798,60	12%
(-)	GASTO DE VENTA	\$ 300.454,83	20%	\$ 246.213,06	19%	\$ 54.241,77	22%
(=)	MARGEN DE CONTRIBUCION	\$ 481.250,81	33%	\$ 450.693,98	35%	\$ 30.556,83	7%
(-)	GASTO ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO	\$ 244.957,01	17%	\$ 197.324,26	15%	\$ 47.632,75	24%
(+)	OTROS INGRESOS	\$ 24.004,01	2%	\$ 4.412,65	0%	\$ 19.591,36	444%
(=)	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 260.297,81	18%	\$ 257.782,37	20%	\$ 2.515,44	1%

A continuación, se detalla las cuentas más significativas

INCREMENTO GASTO DE VENTA	22%
Compra camión (contabilizado como gasto)	\$22.991,07
Incremento gto. Marketing	\$19.340,26
Incremento gto. Flete	\$2.605,96
TOTAL	\$44.937,29

INCREMENTO GASTO ADMINISTRATIVO	24%
Pérdida en venta A. Fijo	\$6.427,15
Incremento Provisión Desahucio y Jubilación	\$22.850,01
TOTAL	\$29.277,16

La pérdida de activos fijos se dio de baja algunas maquinas obsoletas que no se usaban por el valor pendiente a depreciar.

OTROS INGRESOS	444%
Utilidad Venta Activo Fijo	\$17.834,81

La utilidad de la venta de activos es de los vehículos de carga que ya estaban depreciados y se vendieron a precio de mercado.

Las actividades de marketing menos efectivas respecto a la inversión realizada, fueron las degustaciones y los packs con otros productos complementarios como galletas y canguil. Si tuvo buenos resultados los descuentos especiales en autoservicios e incentivos a los

distribuidores. Las redes sociales tuvieron un incremento de seguidores. Se hizo una inversión en innovación de las nuevas formas de tomar el té con un recetario.

ANALISIS PRESUPUESTO POR CANAL

Etiquetas de fil	Suma de Presupuesto_Und	Suma de Venta_Und	Suma de CUMPLIMIENTO U	Suma de Presupuesto_Valor	Suma de Venta_Valor	Suma de CUMPLIMIENTO VAL
AUTOSERVICIOS	485.668	552.014	114%	\$750.340,78	\$842.114,53	112%
COBERTURA	7.067	8.431	119%	\$5.490,75	\$6.413,76	117%
CODIM	0	11	#	\$0,00	\$17,26	#
DISTRIBUIDORES	214.069	176.579	82%	\$277.535,34	\$249.190,53	90%
HORECAS	202.088	175.515	87%	\$389.305,01	\$335.638,13	86%
MAYORISTAS	17.708	16.473	93%	\$35.823,63	\$34.108,76	95%
Total general	926.600	929.023	100,26%	\$1.458.495,51	\$1.467.482,97	101%

AUTOSERVICIOS:

Se supero el presupuesto del 2019 se realizó varios descuentos en los productos fríos (465g y 115g) lo cual trajo muy buenos resultados siendo así que el limón 465g en el 2019 tuvo un crecimiento del 30% en dólares respecto al 2018, superando al limón 500g y convirtiéndose en el producto más vendido de este canal, le siguen limón 500g, naranja 500g y manzana 465g.

El producto manzana 465g se logró codificar en la cadena El Rosado lo cual trajo un aumento de venta en dólares de este producto en el 2019 del 32% respecto al 2018

Con las botellas, se hizo promociones agresivas tanto en Fybeka como Oki Doki se logró que tengan un crecimiento en ventas en el 2019 del 47% respecto al 2018, logrando un mejor posicionamiento y espacio en percha

La apertura de nuevos Supermaxis, también fue clave pues en el 2019 se apertura por lo menos 5 nuevos puntos de venta

DISTRIBUIDORES:

El presupuesto de distribuidores se consideró abrir 2 nuevos para Guayaquil y 2 nuevos para Quito, sin embargo, a pesar de todas las gestiones hechas no se logró concretar, llegando al 82%. Sin embargo, el presupuesto en dólares llevo a un 90%, puesto que se vendió producto al granel para las Horecas, cuyo precio es mas alto en los distribuidores de Ambato e Ibarra.

La contratación de vendedores junior en todas las provincias donde se tiene distribuidores permitió hacer una gestión positiva de apoyo al perchaje e impulsación.

Distribuidores más relevantes año 2019

Soria en Ambato \$81.197

Martinez en Cuenca \$58.842, además distribuye a la cadena de autoservicios Coral.

La mayoría de distribuidores cumplieron el presupuesto entre el 90% y 100%

MAYORISTAS:

Se abrieron nuevos clientes con la gestión de una nueva vendedora que además hace el trabajo de mercaderista e impulsadora.

Clientes más relevantes año 2019

Jurado \$7.451

Paco \$4.262

HORECAS:

El presupuesto en Horecas se cumplió al 87%. En lo que respecta a Dulcafe, presenta desde el mes de agosto hasta diciembre un decremento en sus compras, esto se da por la construcción de la nueva planta en Guayaquil.

Cliente el Hornero, representaba del total de presupuesto del canal de Horecas el 4 %, el factor preponderante de la salida de este cliente de nuestro portafolio fue la negociación por parte de LIPTON.

INFORME PLANTA 2019 Comparativo: Año 2018 vs Año 2019

DETALLE	PRODUCCIÓN (UND)	PRODUCCIÓN (KG)	MP+MT (\$)	MO (\$)	CIF (\$)
REAL 2018	852.768	329.114	\$ 463.506	\$ 67.697	\$ 102.347
REAL 2019	958.642	365.691	\$ 490.247	\$ 71.401	\$ 134.164
DIFERENCIA	105.874	36.577	\$ 26.742	\$ 3.703	\$ 31.817
VARIACIÓN	11,04%	10,00%	5,45%	5,19%	23,71%

Costos indirectos de fabricación. – Los CIF son más altos en relación al 2018 por las adecuaciones en la planta por la instalación de los Racks en bodega, Piso Gres, Cambio de techo, mantenimiento empacadora, etc.

DETALLE INVERSIONES	COSTO
Racks bodega	\$ 2.307
Sistema de almacenamiento diésel	\$ 2.837
Cambio de techo planta	\$ 14.544
Mantenimiento Mainar	\$ 4.973
Instalación Gress sala granulado	\$ 14.527
Transportador codificador Inkjet	\$ 2.160
TOTAL	\$ 41.348

RESPECTO AL PRESUPUESTO VS REAL:

Kilogramos producidos. – Se produjo 2,32% más en kilogramos a lo presupuestado.

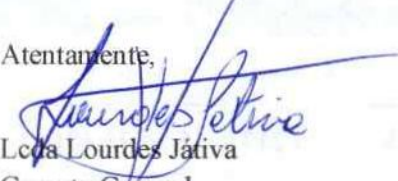
Materia prima y materiales. – Aun produciendo más unidades y procesando más kilogramos se evidencia una baja considerable en el costo de las materias primas, esto es debido a la renegociación de ciertos materiales con los proveedores.

Mano de obra. – En planta se reorganizó al personal incluyendo un supervisor en planta a tiempo completo, se midieron los tiempos de producción dándole al supervisor una herramienta efectiva de trabajo lo cual nos permitió no generar tantas horas extras como las estimadas al inicio del año y ser más eficiente con el uso del tiempo del personal.

RECOMENDACIONES:

- Contratar a un encargado de recursos humanos para definir políticas, evaluación de desempeño e indicadores.
- Contratar un asesor financiero y de proyectos para planificar posible inversión, a mediano plazo, de una planta nueva.
- Iniciar el estudio del protocolo familiar.
- Tener las reuniones de directorio mensualmente.

Atentamente,


Lcda Lourdes Jativa
Gerente General