

Quito, 25 de marzo de 2015

Informe de Gerencia
Cassolette Cia. Ltda.
2015

Cassolette Compañía Limitada creció un 3,49% en ventas en 2015 con respecto a 2014. Las ventas en noviembre a punta de venta bajaron un 1,67% en relación a 2014 pero las ventas a Corporación Favorita subieron un 148,18% en el mismo período.

En mayo se contrató un gerente Administrativo / Operativo que realizó algunas mejoras en procesos operativos y promociones (arma tu menú, menús navideños).

Se realizó un incremento de precios durante el 2015 (agosto 4%) para ajustar desfases de costos por el aumento del precio de algunas materias primas, gastos y servicios.

En Junta General Universal Extraordinaria de diciembre 2015 los socios decidimos asumir la pérdida del año 2014 desde la cuenta de utilidades no distribuidas.

En octubre obtuvimos la extensión de registro sanitario para el tamaño individual del checavente de momo con excelentes resultados en ventas. A partir de estos resultados se inició la extensión de registro sanitario para el tamaño individual de torta de chocolate.

Se finalizó con la implementación del software ICG en sus aspectos de control de inventarios y contabilidad. Está pendiente explotar la herramienta de CRM y habilitar la facturación electrónica que están planeados para 2016.

Se realizó una inspección de auto-evaluación del proceso de BPMs la cual no permitió pasar a la certificación en BPMs ya que la persona que estaba a cargo del área no tenía avances en el tema y renunció. Para el 2016 esperamos contar con una jefatura de Calidad que además ejerza la representación técnica de la Compañía.

Se subió la información de comité paritario y delegados al sistema SAITE del Ministerio del Trabajo en julio. En Marzo de 2016 se debe elegir un nuevo comité.

El área de SSO está liderada por el momento por Mayra Mostro (jefa de TH) quien se capacitará para poder llevar esta función con solvencia. Adicionalmente tendremos una auditoría anual interna del sistema de SSO en marzo de 2016. La asesoría y la vigilancia de la salud continúan a través de los contratos con Modelo Ares que fueron renovados a mediados de año.

Finalizamos el desarrollo de la leche condensada, leche evaporada y manjar de leche, lo cual nos permitió ser más competitivos en los precios de los productos que utilizan estos insumos. El proceso de obtención de notificación sanitaria de estos productos se realizará una vez que tengamos la certificación BPM que está planificada para septiembre de 2016.

Se realizó un estudio de mercado que nos dejó ver los perfiles de nuestros consumidores, sus expectativas y motivaciones de consumo. Información que nos es bastante útil para la toma de decisiones en cuanto a perfil de marca, ubicaciones, horarios y mix de productos.

Contratamos los servicios profesionales de un asesor financiero con quien estamos trabajando mensualmente para tener un mejor panorama en esta materia y realizar decisiones ajustadas con objetivos financieros.

En general 2015 fue un año de contención de gastos y reorganización de procesos, que ayudaron a mantener el balance contablemente en positivo pese al enfriamiento del mercado.

Se finalizó el 2015 con una utilidad estable de \$ 6.165,55 (seis mil ciento sesenta y cinco dólares de los Estados Unidos de Norteamérica con cincuenta y cinco centavos). De ese valor, el 15%, es decir \$ 924,83 (novecientos veinte y cuatro dólares de los Estados Unidos de Norteamérica con ochenta y tres centavos) se reparte de utilidades a colaboradores. Se realiza la conciliación tributaria y luego de la misma queda un valor de utilidad gravable para impuesto a la renta de \$ 29.509,14 (veintinueve mil novecientos nueve dólares de los Estados Unidos de Norteamérica con catorce centavos). De ese valor, el 22%, es decir \$ 6.580,01 (seis mil quinientos ochenta dólares de los Estados Unidos de Norteamérica con un centavo) es el impuesto a la renta causado durante el período. Pero ya que el anticipo de Impuesto a la Renta calculado para el 2015 era de \$ 11.517,32 (once mil quinientos diecisiete dólares de los Estados Unidos de Norteamérica con treinta y dos centavos) y dicho valor es mayor al impuesto a la renta causado, siguiendo la Ley se debe tomar ese valor como impuesto a la Renta 2015, quedando finalmente una pérdida para socios del período 2015 de \$ 6.276,69 (seis mil doscientos setenta y seis dólares de los Estados Unidos de Norteamérica con sesenta centavos).

Para el 2016 la empresa tiene como prioridad continuar con la optimización de costos operativos que permitan tener mejores resultados. El paso principal es realizar en el primer trimestre un estudio de MOD y CTEs para tener costos reales de productos y así poder mejorar la estrategia de carta y precios.

Los temas principales para este 2016 son la certificación en BPMs, la obtención de nuevas notificaciones sanitarias para poder aumentar la oferta del canal autoservicios, iniciar y consolidar el cambio a facturación electrónica. Para el financiamiento de estos proyectos se recurrirá a tarjetas de crédito y se trabajará en la mejora del flujo económico de la empresa a través de la optimización de costos y gastos operativos.


Diego Dumet
C.I. 170825771-0
Gerente General
CASSOLETTE Cia. Ltda.