Resumen de Actividades

La Empresa COBOLYBA S.A. durante el año 2017 continuó desarrollando sus operaciones industriales y comerciales para cumplir la premisa que tiene como misión: "Incrementar el valor de las inversiones de sus socios. Para lograrlo se tendrá un crecimiento sostenido en ventas, control de los costos y una maximización del uso de los Recursos, sustentado en el desarrollo del talento humano".

Es así que las ventas registran un valor anualizado de 161.066,85 USD, que comparado con el año 2016 (126.135,72 USD), significa un incremento de 27,69% de ingresos.

Este incremento se pudo traducir en el pago de mejores comisiones para el personal de ventas, incentivo que ha permitido crecer a la Empresa posicionándola de mejor forma en el mercado de Quito especialmente. El valor de las comisiones pagadas significa un 10% de las ventas brutas.

Durante el año de análisis se hicieron dos promociones en Corporación Favorita específicamente con Botanas BBQ. Esto con el objeto de mejorar la participación de este producto, obteniéndose resultados positivos.

De forma global las ventas en La Favorita se incrementaron de 30.179,89 USD a 40.568,46 USD (34% adicional), en total se vendieron 692 cajas más en comparación al 2016; siendo el mayor crecimiento del mismo correspondiente a Botanas Limón 35g, producto que continúa siendo el más apetecido por nuestros clientes y consumidores con un 67% del mercado total.

Botanas naturales en la presentación de 350 g, representa una participación del 10% de las ventas globales. Considerando que este producto se vende casi de forma exclusiva en Supermaxi, a corto plazo se debe considerar la fabricación de botanas limón en una presentación de 300 g.

Los costos de la harina de maíz durante casi todo el año se mantuvieron en 1,24 USD/Kg. Sin embargo el mes de agosto y gracias a las gestiones del Ing. Baruc Lasso en Aduanas del Ecuador, se logró volver a tener la posibilidad de realizar importaciones directas, siendo la primera realizada en el mes de octubre, obteniéndose un costo promedio de 0,98 USD/Kg. Los frutos de esta gestión se verán reflejados en los resultados del próximo año.

El crecimiento de la producción también significó realizar mejores negociaciones por volúmenes de compras, el más importante efectuado con Florempaque, al reducir de 7,5 a 7,3 USD/Kg para los rollos de empaques Bio – metalizado.

Con el objeto de reducir las ventas bajas que históricamente se producen los meses de julio y agosto, la Sra. Adriana Altamirano se movilizó a la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas durante seis semanas para introducir en centros educativos nuestros productos. Al final de la gestión personalizada,

se consiguió un distribuidor que nos representa y con quien se ha logrado negociar y consolidar una muy buena relación comercial, lográndose el objetivo planteado de incrementar los ingresos en meses de vacaciones región Sierra y adicionalmente incrementar el volumen de ventas en el resto del año lectivo de la región Costa.

A finales de año se iniciaron conversaciones y se efectuó la primera entrega a un Distribuidor de Ambato.

Durante el año de análisis se dieron inversiones muy pequeñas, básicamente para dar cumplimiento a autoridades de control que luego de sus inspecciones hacen recomendaciones que son importantes cumplir:

- Central de alarma de emergencia (Cuerpo de Bomberos de Quito).
- Remplazo de tanques estacionarios GLP (Cuerpo de Bomberos de Quito).
- Caseta de desechos (Dirección de Medio Ambiente DMQ).
- Reconstrucción amasadora debido a nivel de ruido (Dirección de Medio Ambiente DMQ).
- Rotulación de Planta (ARCSA).
- Implementación de lavabo empacadora (ARCSA).

A la fecha se ha cumplido con el pago del préstamo realizado por la CFN, en tanto que los otros préstamos que fueron captados sin reconocer intereses (13.000 USD), se mantienen pendientes de pago.

Como objetivo del año 2018 se deberán hacer aportes a los préstamos de las personas que han contribuido con COBOLYBA sin fines de lucro, así como también los sueldos por pagar a empleados.

Financieramente según constan en el balance de situación con corte al 31 de diciembre del 2017 y en el estado de pérdidas y ganancias de este año, se tiene una ganancia neta de US$ 3.803,31 USD.

La Planta Industrial ha operado desde el año 2009 sin cancelar gastos de arriendo. Desde el mes de septiembre se ha considerado un valor de arriendo de 400 USD/mes.

Al finalizar el 2017, en planta se tienen tres obreros a tiempo completo, en ventas directas se dispone de una persona fija, una comisionista y dos personas ad honorem.

La Planta Industrial cuenta con todos los permisos necesarios para su operatividad, estos son los otorgados por Ministerio de Salud, Ministerio de Ambiente, Bomberos, Municipio de Quito y Superintendencia de Compañías principalmente. Es muy importante disponer de los permisos actualizados,

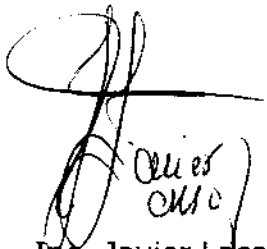
pues la operación LEGAL de la Empresa garantiza la seriedad de COBOLYBA y la responsabilidad ante nuestros clientes y consumidores.

El escenario para el 2018 se presenta favorable ya que el producto ha alcanzado un nivel de reconocimiento que apalanca un crecimiento mayor a corto plazo. Es prudente analizar realizar inversiones para diversificar las presentaciones de botanas actuales y en lo posible iniciar lanzar un nuevo producto.

A corto plazo se deberán buscar nuevos distribuidores para el mercado tradicional que lo conforman las tiendas comunes. El producto ha demostrado poder competir en un mercado diverso de productos de características análogas, básicamente por la calidad y el costo de los mismos, estos permiten que se ubique de forma que nuestros clientes y consumidores los prefieran sobre otros del mismo segmento.

Agradezco a las personas que han contribuido de forma positiva al engrandecimiento de COBOLYBA S.A.

Atentamente,



Ing. Javier Lasso

Gerente General

COBOLYBA S.A.

Distribución:

Socios de la Empresa:

Fabián Paúl Lasso Herrera,
Teresa de Jesús Bravo López,
Yohaina Younes Cárdenas,
Fabián Javier Lasso Plaza