

Fecha: 11 de abril de 2017

Resumen de Actividades

El año 2016 ha sido un año de recesión para la economía del Ecuador, presentándose dificultades especialmente en la liquidez monetaria, lo cual redundó en un decremento de la capacidad de adquisición de los ecuatorianos. La Empresa COBOLYBA S.A. no estuvo ajena al impacto negativo de esta realidad, teniéndose como consecuencia el primer año en que se experimenta un descenso de ventas respecto al año 2015, en el cual se registró un valor total de 133.278,11 USD, mientras que el 2016 arroja una cifra de 126.135,72 USD, es decir disminuyó un 5% de ingresos.

Los costos de la harina de maíz, materia prima fundamental dentro del proceso de manufactura, también fue afectada en su costo, principalmente por la fluctuación del precio del maíz a nivel internacional y también por las salvaguardas que fueron implementadas en el país (15% adicional por aranceles). El valor al cierre del 2016 fue de 1.20 USD/Kg, siendo el valor anterior 1.13 USD/Kg.

El mercado alcanzado por nuestra fuerza de ventas posiciona a las presentaciones de 35/40 g como las más vendidas. Dentro de las mismas limón 35g tiene una participación del 71%, mientras que bbq 35g y natural 40g se reparten equitativamente el 29% restante.

Botanas naturales 350 g tiene un 87% de venta en Supermaxi. Este indicador deberá ser evaluado para introducir nuevas presentaciones de tamaño similar de BBQ y sobretodo limón.

Igualmente se deberá analizar el fortalecimiento de la venta de nachos que es un producto demandado por el mercado y con la posibilidad de un crecimiento sostenido.

Se ha mantenido el histórico de ventas bajas en los meses de enero, julio y agosto, sumando los aportes de estos dos últimos meses se tiene apenas un 4% del total anual. Se deben buscar otros medios como pueden ser distribuidores o cadenas de consumo para minimizar el impacto negativo de ventas en ambos meses.

Nuestro principal cliente continúa siendo La Favorita con un total de ventas de 30.179,89 USD.

Durante el año de análisis no se realizaron inversiones. El motivo principal para no hacerlo fue la crisis económica del país. Obviamente que esto redundó en un menor nivel de endeudamiento. 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, se mantienen pendientes de pago.

Como objetivo del año 2017 se deberán hacer aportes a los préstamos de las personas que han contribuido con COBOLYBA sin fines de lucro, por un valor

Fecha: 11 de abril de 2017

de 13.000 USD así como también los sueldos por pagar a empleados (10.680 USD).

Financieramente según constan en el balance de situación con corte al 31 de diciembre del 2016 y en el estado de pérdidas y ganancias de este año, se tiene una ganancia neta de US\$ 5.798,09 USD.

La Planta Industrial ha operado desde el año 2009 sin cancelar gastos de arriendo. Al cierre del 2016 aún no se paga ningún valor por este rubro. Se deberá evaluar la posibilidad de fijar un arriendo en el corto plazo.

Al finalizar el 2016, en planta se tienen tres obreros, dos a tiempo completo y uno a medio tiempo, 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 principalmente. Esto es importante disponer, pues la operación LEGAL de nuestra empresa garantiza la seriedad de COBOLYBA y la responsabilidad ante nuestros clientes y consumidores.

Los esfuerzos conjuntos de los integrantes de la empresa han permitido su estabilidad a pesar de los efectos negativos de la economía del Ecuador. Los escenarios para el 2017 concluyen que es prudente no realizar inversiones de activos y buscar diversificar las presentaciones de botanas actuales. El horizonte a corto plazo será ganar un mercado complejo que es 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,



Javier Lasso

Gerente General

COBOLYBA S.A.

Fecha: 11 de abril de 2017

Distribución:

Socios de la Empresa:

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