

Quito, Marzo 1 del 2017

Señores Accionistas:

De conformidad con lo que disponen la ley de compañías y los estatutos de DELINATURA CIA LTDA, someto a consideración de la Junta General Ordinaria de Accionistas, el informe anual correspondiente al ejercicio económico terminado el 31 de diciembre del año 2016.

El año 2016 fue sumamente complicado por la contracción macro-económica del Ecuador –de hecho una recesión. Adicionalmente a esta contracción en consumo, nuestras ventas a Corporación Favorita (CF) (Supermaxi) se vieron tremendamente afectadas por un cambio administrativo que hizo CF prohibiendo todo tipo de gestión en los locales. Previo a esta disposición, podíamos hacer “alcances de pedidos” en los locales cuando se constataba con supervisión en punto de venta que había falta de algún producto nuestro en la percha. Al ser un “pequeño” proveedor en granola por ejemplo con sólo dos caras en percha (Granola con Macadamia y Granola de Chocolate), empezamos a ver muchos faltantes de producto en perecha que no eran ágilmente corregidos porque ahora solo podíamos alertar por Flux (un sistema interno de comunicación electrónica de CF) de manera centralizada al departamento comercial.

El resultado fue por ende nefasto con una pérdida de facturación del 33% vs 2015, año en el que habíamos crecido un 18% vs el 2014, como se observa en la tabla que sigue a continuación:

FACTURACION DELINATURA A CORPORACION FAVORITA:

	GRANOLA	GALLETAS	TOTAL US\$	INDICE \$ VS AÑO ANTERIOR	PARTICIPACION GALLETAS
2014	\$ 111,143	\$ 73,841	\$ 184,984		40%
2015	\$ 112,263	\$ 105,749	\$ 218,012	1.18	49%
2016	\$ 62,230	\$ 83,934	\$ 146,164	0.67	57%

Afortunadamente por insistencia en nuestra parte con el departamento comercial, se han implementado ajustes en la escala de precios de CF que mejoran la rentabilidad de nuestros productos por lo cual tendremos mayor espacio de exhibición en los locales que es aspecto básico para recuperar los niveles de venta. Adicionalmente, esa recuperación de volumen nos permite implementar un plan de promociones que ya ha sido presentada a CF para el año 2017.

Nuevos Productos:

Los problemas financieros del gobierno en el 2016 también afectaron la velocidad de trámite del ARCSA, y, adicionalmente a las demoras que se sintieron el gobierno decidió trasladar a esta agencia que operaba en Quito a Guayaquil. El resultado fue una larguísima demora en la consecución de registros sanitarios para 3 galletas que desarrollamos para Navidad, y por la demora solo pudimos codificar parcialmente y de manera tardía en CF y Provefarma (Fybeca). Para el 2017 esperamos tener mejores resultados, ya que en el 2016, de manera tardía y limitada a solo dos locales logramos vender 5000 cajas de galleta surtida lo cual nos "salvó" Diciembre.

OTROS:

La alta dependencia en un solo cliente (CF) nos exige buscar desarrollar nuestras ventas en otros canales. Por lo tanto, hemos desarrollado productos para ventas institucionales y a mayoristas de forma directa. Estas ventas cubrieron parcialmente la perdida de volumen que tuvimos en CF, especialmente en la cadena AKI en donde nuestra granola económica perdió un 90% de volumen. Cabe adicionar que durante el 2016 todos los autoservicios tuvieron que codificar a nuevas marcas de productores de granola, productores que antes estaban enfocados en vender a los programas de desayuno escolar, pero que con los recortes de gasto de gobierno se quedaron sin ese negocio. El gobierno se encargó de presionar a los autoservicios para que estos nuevos productos sean codificados rápidamente, pero la demanda no crece tan rápidamente y la participación de las marcas que estábamos antes presentes se canibalizó con otros actores que posicionaron su ingreso con precios más baratos.

Durante el 2016 tampoco fuimos muy agresivos en el desarrollo de nuevos productos de Delinatura porque esperábamos comercializar localmente las barras del proyecto YHU para exportación a USA en la que trabajamos desde finales del 2015. No se llegó a concretar la formulación y maquila requerida, por lo que para el 2017 estaremos lanzando productos propios, con ingredientes funcionales que adquirimos de CODAN, tanto de Dupont Nutrition & Health (antes Danisco Ingredientes), como de DSM, una nueva representación que adquirió CODAN muy interesante por los ingredientes vitamínicos y otros que nos permitirán sacar al mercado barras con un diferenciador nutricional importante versus los productos actualmente elaborados en el Ecuador.

MAQUILAS:

La colaboración con el equipo de Investigación y Desarrollo y ventas de CODAN ha dado un impulso importante a las premezclas que vende CODAN, lo cual a su vez genera un rubro interesante de facturación a Delinatura y ayuda a diluir los costos fijos de la operación.

En el 2016 cumplimos al 100% con la demanda de CODAN, y, se ha procedido a invertir en maquinaria que mejore la productividad y capacidad de mezcla de polvos para satisfacer las necesidades de Codan, así como para sacar al mercado de consumo masivo "povos nutricionales" como una nueva línea de productos DELINATURA.

RESULTADOS FINANCIEROS:

Finalizamos el año con Ventas de \$254,300 lo que representa una caída del 13% versus el año 2015, lo cual generó una pérdida de un poco menos de \$15,000.- para el período. Los rubros fuertes de costo que se pueden recortar si el volumen no se recupera son la participación en ferias y eventos en los que hemos participado para dar a conocer la marca y degustar nuestros productos, y seguiremos buscando la fórmula más eficiente por costo-beneficio ya que esto es mercadeo directo que debe resultar en mejora de volumen. Lamentablemente los problemas operativos antes mencionados con CF no ayudaron a que esto se de, por lo que no participaremos en más ferias (usualmente organizadas por empresas cercanas a CF y en locales como Megamaxi 6 de Diciembre, SCALA o CONDADO Shopping), hasta que no tengamos 100% resuelto el tema de volumen y disponibilidad de producto en CF.

Aquí las cifras del 2016 al 31 de Diciembre:

DELINATURA CIA LTDA			
ESTADO RESULTADOS			
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016			
TOTAL VENTAS	254,295.15		
COSTO DE VENTA	(181,490.53)	-71%	-
UTILIDAD BRUTA EN VENTA	72,804.62	29%	
GASTOS DE VENTAS			
GASTOS DE PERSONAL VENTAS	19,763.06	27%	
PROMOCION Y PUBLICIDAD VTAS	15,636.78	21%	
SERVICIOS COMPRADOS VTAS	21,000.22	28%	
GASTOS FUNCIONAMIENTO VTAS	7,690.92	10%	100%
Análisis, Registro Sanitario	5,993.32		
Análisis Tiosa	1,616.00		
Permisos de Funcionamiento	81.60	0%	
GASTOS VARIOS	10,161.31	14%	
TOTAL GASTOS DE VENTAS	74,252.29	29%	
TOTAL GASTO DE ADMINISTRACION	22,526.99	9%	
UTILIDAD (PERDIDA) OPERATIVA	(23,974.66)	-9%	
GASTOS FINANCIEROS	941.15		
UTILIDAD (PERDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	(24,915.81)		

Concluyo este informe agradeciendo a todo el personal de Delinatura por su dedicación y colaboración en la operación diaria de la compañía.

Atentamente



Ing. Esteban Vorbeck