

INFORME DE GERENCIA

En el mes de mayo del 2017, esta gerencia tomó las riendas de la empresa que se encontraba en manos del gerente anterior señor José Meza O'neil, a esta fecha 19 de mayo de 2017, los resultados financieros acumulados fueron de \$ -15.291.67 (pérdida). El resultado final de todo el año 2017 fue de \$ 1.373.77 dólares como utilidad al 31 de diciembre de 2017, por lo tanto la gestión de esta Gerencia produjo \$16.665,44 en valores positivos.

Las actividades productivas de esta empresa se han centrado en la venta de la producción propia de chocolate y en servicios de maquila.

En los períodos anteriores a la fecha de mayo del 2017, las ventas de barras de consumo final se encontraban deprimidas por una política gerencial que buscaba el impulso de ventas al exterior principalmente de licor de cacao o pasta.

En todo el período 2017 se impulsó las ventas al mercado nacional como un medio de sobrevivencia, por cuanto las expectativas de ventas al exterior no eran claras y no se habían desarrollado las condiciones para que se den dichas exportaciones. La falta de condiciones que detuvieron el proyecto de exportación del producto fue la no existencia de acuerdos con distribuidores extranjeros, la falta de contactos con tiendas de consumo, en definitiva con ningún aliado exterior. Por las razones anteriores es que el mercado nacional se volvía como una necesidad imperiosa hasta concretar ventas en el mercado exterior, que no se dieron.

Para la venta en el mercado exterior de nuestros productos de licor de cacao o pasta, encontramos una oportunidad en el proyecto de la Unión Europea denominado Al-Invest 5.0 y el proyecto EXPORDES. La Cámara de Comercio de Quito y la Federación de Exportadores FEDEXPOR, convocaron a las empresas ecuatorianas a que se registraran en dichos proyectos. Luego de una selección desarrollada por ellos, consideraron a nuestra empresa Chocoleyenda Cia. Ltda con potencialidades para exportar y nos eligieron dentro de las empresas seleccionadas.

Luego del diagnóstico efectuado a estas empresas, se consideró que el proyecto de repotenciación que ellos buscaban para las PYMES seleccionadas debía ser aplicado a estas empresas con fondos no reembolsables, y un porcentaje dentro del 30 y 50% para inversiones a realizar, deberán ser aportados por Chocoleyenda Cia. Ltda.

El monto total presupuestado para inversiones puede alcanzar los \$ 50.000 dólares de los cuales nuestro aporte oscilará entre \$ 15.000 a \$ 25.000 dólares.

La repotenciación cubre actividades de mejoramiento en la calidad de los productos a través de elevar el nivel tecnológico y los Recursos Humanos, además del impulso de programas de comercialización y ventas.

Certificación Orgánica.- Es un programa que nace del Proyecto Al-Invest 5.0 que está a punto de culminar.

El programa de nuevo diseño para los empaques, mejoramiento de la Página Web, apertura de la red social Facebook y desarrollo de un Brochure están terminados. Estos, como punto de apoyo en el plan de comercialización están dando resultados.

Está en camino para la firma con FEDEXPOR un programa de inversión de \$ 22.092 dólares, de los cuales \$ 14.135 dólares son no reembolsables y un aporte propio de Chocoleyenda Cia. Ltda de \$7.957 dólares. Este programa comprende los siguientes rubros con costos aproximados:

- Implementación del HACCP con un valor aproximado de \$ 10.592 dólares
- Adquisición de moldes para envasado de chocolate por \$ 5.000 dólares

- Compra de empaques etiquetados por \$ 2.000 dólares
- Finiquitar mejoramiento de la página Web por un monto de \$ 2.000 dólares
- Seminarios por \$ 1.500 dólares

Para la firma del acuerdo con FEDEXPOR es necesario cumplir con la entrega de nuestros recursos propios que se indicó (\$ 7.957 dólares). Mismos que se debe garantizar con un soporte bancario, que solicito sea firmado por los tres socios.

Dentro del plan de repotenciación esta Gerencia observa la necesidad de elevar el nivel técnico de los equipos y elevar el conocimiento del personal encargado de la producción, para lo cual planteo la contratación de una asistencia técnica temporal que apoye a nuestro técnico Ing. Rolando Campos.

Ventas:

Para elevar el nivel de ventas, como ya se indico fue necesario impulsar una política de compromiso de todos los que hacemos la empresa y de esta manera fuimos conociendo nuevos clientes que han dado como resultado:

- Ventas totales al 31 de diciembre del 2017 es de \$ 233.539 dólares
- Productos principales vendidos:
 1. Coberturas en barras 500 g. a 3 Kg. y en gotas al granel
 2. Productos de consumo final, en barra de 30, 50 y 100 g.

En los productos de consumo final se han destacado las barras de 50 g.

Al final del período se terminó de desarrollar el programa de nuevos productos para tener una mayor gama de artículos para ofrecer al mercado y así es como se agregaron:

- Chocolate a la taza en barra de ½ lb, de 1 lb y en pastillas
- Nuevas presentaciones en cajas con chocolate en gotas de 150 g en formulaciones de 54.7%, 60% y chocolate con leche.
- Chocolate endulzados con panela en barras y gotas
- Chocolate en barra con frutas deshidratadas endulzados con panela

El servicio de Maquila en todo el año fue de 7.237 kg de los cuales el más fuerte fue TAKAL con 3.824 kg. El resto son pequeños productores que están en una etapa de emprendimiento y por lo tanto no aseguran ninguna expectativa de continuidad ni de volumen de producción.

Producción:

La producción total de la planta fue de 29.182 Kg. de los cuales 7.237 Kg. corresponde a maquilas.

Desarrollo Humano:

Hemos tenido estabilidad en el personal tanto de administración como de planta esto ha permitido que el conocimiento del "cómo hacer" haya mejorado notablemente.

- Contamos con la jefatura administrativa de la Sra. Ximena Campos y un asistente de producción, el Ing. Andres Rodríguez, quienes han venido mejorando su rendimiento y desempeño a medida que pasan los meses, con un espíritu de atención a la producción y a los clientes cada vez con mayor satisfacción.

- En el área de ventas las dos personas la señora Doménica Mero y el señor Hernán Cruz han elevado su atención a clientes por lo que los volúmenes de ventas cada vez son mayores.
- El área Contable y Financiera en manos de la señora Natalia Lema han alcanzado resultados muy satisfactorios con una información al día.
- El personal de producción es relativamente nuevo con más de un año en promedio que se han esforzado para apoyar a la gerencia de producción, y necesitan asistir a capacitaciones.

Es menester considerar un agradecimiento al personal nombrado por el desempeño alcanzado.

En este año se han asistido a ciertos seminarios y conferencia de mejoramiento en el área administrativa y técnico los mismos que fueron pagados con recursos propios de la empresa.

En el área de producción y mejoramiento de la planta dirigida por el Ing. Rolando Campos pone a conocimiento el siguiente resumen de sus labores y responsabilidades:

1. En el año 2017 se implementó la línea para producir gotas de chocolate, esto tomo alrededor de seis meses entre el montaje y las subsiguientes pruebas para lograr el tipo de gotas que se tienen en la actualidad.
2. Se realizó una cuidadosa observación en el tostador hasta obtener los productos, con el fin de corregir y mejorar la calidad del tostado y calidad del descascarillado. Se realizaron trabajos para evitar el exceso de polvo área de tostado y descascarillado, de tal manera hoy en día es un mínimo la cantidad del polvo que se dispersa en el área.
3. En el área de conchado se hizo una considerada revisión y el seguimiento en lo que tiene que ver con el tiempo y temperatura del conchado y los resultados fueron una mejor calidad del producto final.
4. En el área de enfriamiento se corrigieron los defectos del ingreso del aire caliente al interior del túnel de enfriamiento para lo cual se colocó cortinas de plástico en los dos accesos de entrada y salida del producto a enfriarse.
5. No hemos podido mejorar la calidad visual de las barras porque aún no se consiguen los moldes adecuados.
6. Actualmente se está trabajando y construyendo equipos para la limpieza mecánica del cacao.
7. Se está trabajando en el mejoramiento de la finura del producto terminado.
8. Se presenta a gerencia un proyecto para mejorar el sistema eléctrico que alimentan los motores en general.

Retomando los números obtenidos en este periodo 2017, el logro de un resultado positivo de \$1.374 dólares como utilidad alcanzada fue el producto de una política de aumentar ventas en el mercado nacional. Esto nos dice que es posible sostener la empresa financieramente a través de una mayor impulso a las ventas, debemos considerar que el área geográfica que hemos atendido es a penas la provincia de Pichincha e Imbabura con pocos clientes en las ciudades de Ambato, Baños, Cuenca y Galápagos. No hemos ingresado en las demás provincias del país, con cero inclusión en la ciudad de Guayaquil.

Este nivel de ventas nos ha permitido tener recursos para estar al día con las obligaciones:

1. Sueldo y salarios
2. Honorarios
3. impuestos SRI y Municipales
4. IESS
5. Servicios externos
6. Electricidad
7. Agua potable
8. Teléfono e Internet
9. Obligaciones Financieras – Corpei

10. Proveedores

Proveedores de Materia Prima:

Los pagos de este rubro se encuentran en nivel satisfactorio con retraso no más de dos meses. En los casos de compra de manteca de cacao y cacao en grano que por tratarse de fin de año en donde las ventas son mayores los rubros más altos por pagar son de \$ 5.292 en manteca de cacao y \$ 3.292 en cacao seco.

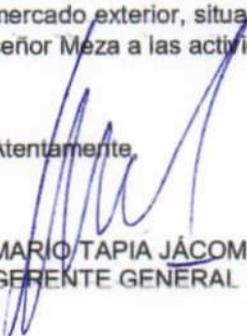
PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2018

1. Continuar con los proyectos EXPORDES y AL-INVEST 5.0, para lograr:
 - 1.1 Repotenciar a la empresa en las áreas de calidad y cumplimiento de normas como:
 - 1.1.1 Certificación orgánica a punto de terminarse
 - 1.1.2 Certificación HACCP a contratarse con la firma del contrato con Fedexpor
 - 1.2 Mejoramiento productivo
 - 1.3 Mejoramiento de procesos para el mercado, a través de
 - 1.3.1 Nuevos diseños de empaque para productos terminados
 - 1.3.2 Adecuación de la página web
 - 1.3.3 Continuidad con seminarios y conferencias
2. Elevar el nivel de volúmenes de ventas a través de productos propios y de maquila para intentar llegar a:
 - 2.1 Venta de productos propios \$240.000, maquila \$20.000

Si se presenta oportunidades de ventas al exterior esta figura de \$260.000 podrá mejorar. Si no se da la oportunidad del mercado exterior creemos que las utilidades no superarán los \$10.000.

Debo insistir que el ingreso del sr. José Meza como Socio estaba dirigido a la apertura del mercado exterior, situación que no se ha producido y por el contrario hay un abandono total del señor Meza a las actividades de la empresa al mercado exterior.

Atentamente,


MARIO TAPIA JÁCOME
GERENTE GENERAL

Quito, 10 de abril de 2018