INFORME DE GERENCIA PARA JUNTA GENERAL DE SOCIOS 2018

En el año 2018 se ha logrado mantener una producción 3.5 toneladas de chocolate con ventas de igual cantidad mensual. Las ventas han sido todas al mercado nacional, a la que debemos agregar un componenete de maquila por un valor de $43.542.95 el volumen total de venta al año alcanzó a USD$ 211.303,01 que nos ha permitido mantenermos en un punto de equilibrio con una ligera perdida de $ 1.924,81.

Los recursos monetarios que han ingresado por ventas ha permitido cumplir con las obligaciones a proveedores de materias primas cuyos vencimientos no superan los 45 días al 31 de diciembre. El rubro de arriendo por utilización de instalaciones donde funciona la fábrica no ha sido posible cancelar en su totalidad desde enero del 2017 con un acumulado neto de $ 13.208,37. Lo anterior se debe a que los recursos monetarios producto de las ventas se han destinado para obtener: el mejoramiento y rediseño de la página web que al decir de nuestros clientes lo consideran actualmente interesante, también se ha obtenido la certificación orgánica con la cetificadora QCS y además, la obtención de la Certificación HACCP está en camino en su tecera y última etapa; hasta el momento en estas implemantaciones se han invertido $ 14.563,73. Esperamos que esta certificación cuyo trámite y preparación de la empresa se encuentran en la última etapa previa a la auditoria definitiva se de para el mes de junio de este año 2019. En cuanto al trámite para la obtención del certificado HACCP, como para la obtención del certificado orgánico, nos han ayudado con recursos no reembolsables la Federación de Exportadores FEDEXPOR y la Cámara de Comercio de Quito también en porcentaje que bordea el 50% de la cantidad indicada.

Los programas de la Cámara de Comercio de Quito y Fedexpor se han desarrollado por encargo de la oficina de la Union Europea que busca el fortalecimiento de las Pymes. Chocoleyenda fue escogida e ingresada en un grupo de empresas seleccionadas por considerar que tiene espectativas de éxito en el mercado internacional. Debemos mencionar que culminada hasta el mes de mayo o junio de este año, para continuar con el proceso de fortalecimiènto nos ha incluido en un programa de visitas para ferias y ruedas de negocios en Europa y Ecuador con empresarios extranjeros. Concretamente tenemos una invitación para los ultimos días de mayo de este año para visitar en misión comercial a las ciudades de Amsterdam - Holanda y Madrid-España.

Situacion actual.-

La contracción macroeconomica del Ecuador acentuada desde el mes de enero de este año que ha llevado a una reducción de la demanda de los negocios en el país ha afectado a las ventas de Chocoleyenda que ha visto disminuida particulamente en sus ventas del mes de marzo con un 20% comparado con el promedio mensual de las ventas del último semestre pasado de USD$ 21.000,oo. De acuerdo a los pronósticos del Fondo Monetario Internacional y el Banco Central, esta contración se mantendrá durante el año 2019 con tendencia a continuar en los próximos años. Si el año pasado nos manejamos con un punto de equilibrio de 3.5 toneladas la contración que se pronostica para este año con toda seguridad provocaría perdidas económicas que

pondrían en peligro la continuidad de la empresa, esto lo podremos evitar con acciones para incrementar nuestras ventas en el mercado nacional y particularmente el internacional en el segundo semenstre de este año que podrían arrancar con la mencionada Misión Comercial de mayo. Para incrementar las ventas en estos dos mercados se ha incorporado a un ejecutivo que se ha hecho cargo del departamento comercial en calidad de Gerente. El mencionado ejecutivo tine estudios en Francia, dominio del ingles y francés, y es intérprete en los dos idiomas. Tiene también amplia experiencia en Comercio Exterior, y es socio de una exportadora de cacao. Lo anterior podrá ser favorable a la busqueda de resultados que esperamos.

Alternativas para salir de la crisis

Fortalzas. – Desde hace 2 años el equipo administrativo de la empresa ha buscado fortalecer la misma para encaminarlo a cumplir con las mínimas exigencias para hacer posible la exportación de sus productos . Estas fortalezas son:

1. Lograr un alto nivel de calidad de sus productos objetivo que se ha logrado. Como muestra detallamos a continuación los principales clientes:
   - Hotol Oro Verde – Cuenca
   - Hotel Sheraton
   - Hotel Mercure
   - Hotel JW Marriot
   - Hotel Quito
   - Paradero Guerrero
   - Supermercado La Mia – Otavalo
   - Distribuidora García Reinoso
   - Tiendas Gourmet
   - Etc, etc, que suman aproximado de 500 clientes a nivel nacional.

   Ademas debemos mencionar que tenemos un acuerdo de distribuidor-ventas con Viacacao fortaleciendo nuestra presencia en las provincias del Azuay y Loja; y hemos firmado también en estos días un acuerdo de ditribución-ventas con señor Jorge Cabezas para la presencia en la provincias de Guayas y Manabí.
   A esta lista de clientes esperamos sumar otros cuyos esfuerzos estamos realizando para elevar el nivel de venta nacional.
2. Buen equipo técnico y administrativo
3. Certificación orgánica, cuyo trámite nos llevo un esfuerzo de casi dos años.
4. Certificación HACCP en camino, que se encuentra cumplido en un 95% de exigencias dentro del programa manenjado por Fedexpor.
5. Estamos invitados a las proximas Misiones Comerciales lideradas por la oficina de la Unión Europea canalizadas por Fedexpor, mismas que arrancan con la visita a España y Holanda.

Debiliddes.- El deterioro economico de la situacion economica de la empresa, repito, provocada por el bajo nivel de ventas nos lleva al peligro de no poder cumplir con los costos fijos a partir del presente mes de abril en adelante. Se espera poder reistir hasta que se concreten

posibildades de venta al exterior pero tenemos ya que mirar en fortalecer a la empresa con las siguientes acciones:

1. Aportes extras en calidad de préstamo o aumento en la participación societaria de los Socios
2. Búsqueda de un nuevo socio que aporte capital, pero que deba tener aporte de gestión para conseguir ventas en el mercado nacional y ventas en el exterior.
3. Conseguir un préstamo bancario. Esta última acción se dificulta por el riesgo de no poder cumplir con el pago si las acciones encaminadas para incrementar las ventas en el mercado nacional e iniciar la ventas al exterior no se concretan o se dilatan en el tiempo.

Expectativas.- A partir de la decisión de estos días del señor José Meza de vender su pariticiapación de la empresa se han realizado contactos con personas naturales y no se logra concretar su dispoción de pagar el 100% de la mencionada participación de USD $150.000,oo esto por la valoración que hacen de especialmente de la maquinaria y equipo de la empresa y de la falta de ventas al exterior.

Debemos recordar que hace un año en una reunión informal de los socios se decidió buscar la incorporación de un nuevo socio y/o que compre la participación del señor Meza. Además el señor José Meza ofreció buscar un inversionista en los Estados Unidos para la comprar de la empresa en su totalidad. De estas acciones no hemos tenido ninguna información.

Situación de Activos y Paivos Realizables.- De la lectura de rubros de Activos realizables tenemos: Caja bancos, Cuentas por Cobrar, Inventarios de producto terminado e Inventarios de materias primas. De los Pasivos realizables tenemos: Proveedores, Impuestos SRI, Obligaciones al IESS, Obligaciones Financieras a Banco Pichincha (usd $7.000,oo) que vencen en el año 2019, nos permite mirar con confianza el cumplimiento de las obligaciones en caso de cierre de la empresa.

La obligaciones con los trabajadores es un tema sujeto a negociación legal cuyos reurso habrían que buscarlos.

El posible ingreso de un nuevo de socio sea mediante compra de la particiapación del señor Meza y/o incremento del número de Socios posibilatará continuar la vida de la empresa y se requiere para las ventas al exterior, incrementar la capacidad productiva como mejorar la eficiencia productiva de la empresa. Para lo anterior, esta Gerencia sugiere inversiones en los siguientes puntos del proceso de producción:

- Incorporar un equipo dosificador para el llenado de moldes con tecnología actual, que permita vesatilidad en llenado de barras desde 4 g.
- Un equipo para empaque llamado Flowpack
- Un tanque conchador con capacidad e 500 a 1.000 Kg.

Mario Tapia Jácome
Gerente General
Chocoleyenda Cia. Ltda.