



Informe de Gerente SABAI BEER 2015

Resumen:

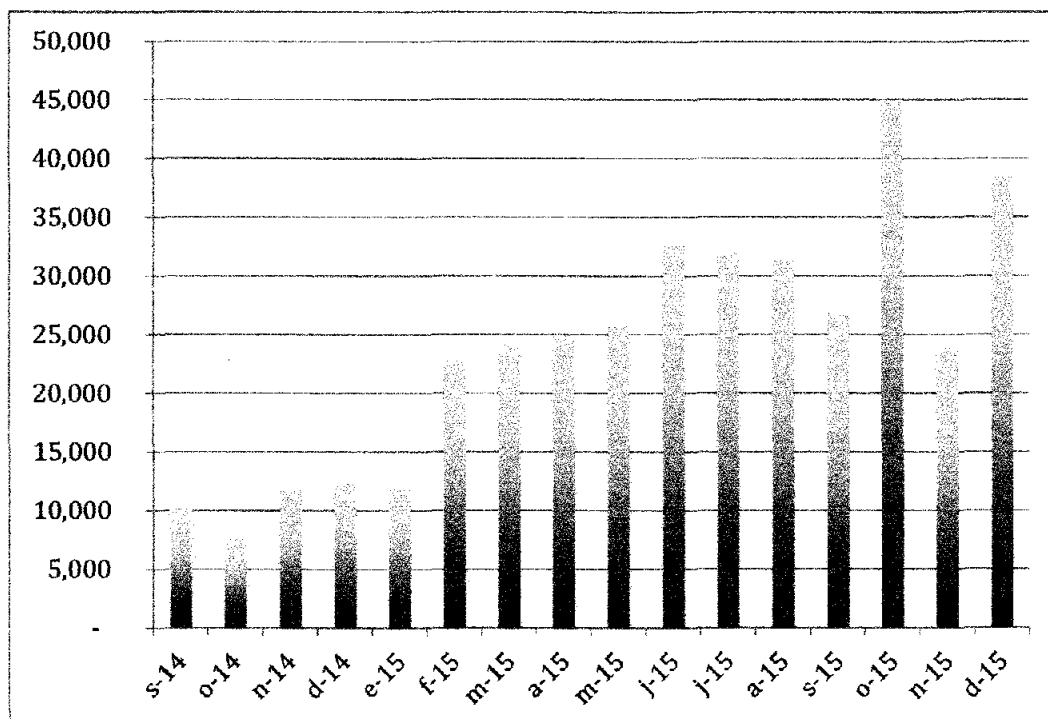
En este resumen encontraran información sobre las actividades, resultados, inversiones y objetivos para el 2016. En general fue un año más difícil de lo esperado, pero considero que se han cumplido las metas principales; además tenemos marcado un buen camino para tener una empresa muy exitosa. Pongo a su consideración, esperando sus comentarios para el 15 de Enero, un aumento de capital de 50,000\$ para no depender del posible crédito de la CFN.

Hoy 06/enero/2016, nos confirmaron los Chinos que les encanto la cerveza, así que, acabo de editar esta sección ya que es mas importante aun el tener los filtros rápido. Quieren empezar desde Abril, y van a hacer un pedido de 90 cajas de cada estilo en Febrero. (ese iria en avión sin filtrar)

Plan y Cumplimiento:

1- Ventas:

- a. Objetivo Inicial: 330,000 \$ incl. iva
- b. Julio nuevo objetivo: 400,000 \$ incl. iva
- c. Conseguido: 340,071 \$ incl. iva, 303,635 \$ sin iva



- 2- Inversiones Deseadas Conseguidas:
 - a. Complementar chiller para 3 lotes en 12 horas.
 - b. Mejorar Sistema de Caldero
 - c. Mejorar Embotellado para 1 usuario
 - d. Sistema de enfriamiento de agua acelerado
 - e. Sistema para calentamiento de agua continuo
- 3- Inversiones Deseadas pero no conseguidas:
 - a. Etiquetadora
 - b. Tapas corona impresas con SABAI
 - c. Importación directa de maltas Inglesas
- 4- Objetivo de ingresos netos: 0\$ pero no perdida, para Febrero tendremos claro el estado de resultados.

Dificultades:

- 1- Bajón económico desde Agosto 2015
- 2- Salvaguardas añaden 46% de aranceles a materias primas
- 3- Demoras en cobros por situación económica
- 4- Mal contador original, toco despedir. Ahora tenemos contadora interna de planta, y la contabilidad casi al día en Quickbooks.
- 5- Max logrado 45K, el plan actualizado en Julio consideraba el sobrepasar los 50k desde noviembre.
- 6- Antes de salvaguardas 64% de Margen Bruto sobre pvp con iva, bajo a 53% por salvaguardas.

Previsión 2016:

- 1- Ventas con bajo crecimiento hasta Junio 2016 que logremos empezar a exportar.
- 2- Objetivo de Ventas mínimo: 540,000 \$ incl. iva
- 3- Objetivo de Ventas producción: 680,000 \$ incl. iva

Objetivos 2016:

- 1- Etiquetadora
- 2- Complementar Fermentadores para 8 lotes / semana
- 3- Sistema de Filtración para incrementar vida útil a 1,5 años.
- 4- Exportar a Australia, USA, Perú, China; o al menos a 3 países. Muestras aprobadas en Australia y China. Australia quiere pedidos mínimos de 700 cajas, esta debe ir filtrada.
- 5- Cervezas de exportación: Golden Ale, Guayusa Ale, Quinoa Ale, Black IPA, Double IPA, Double Red
- 6- Importar granos directamente de Inglaterra para bajar costos.

Crédito CFN:

- 1- Se hizo toda la gestión y aprobación del crédito. Se incrementaron los requerimientos de garantías y la incertidumbre del país nos llevo a tomar la decisión de no acceder este crédito.

Aumento de capital?

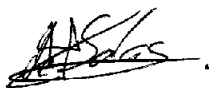
- 1- Con 50 k podemos tener el Filtro, etiquetadora, bar y completar 6 lotes a la semana.
- 2- En números:
 - a. 1,400 botellas x lote = 33,600 botellas
 - b. a 2.15\$ promedio sin IVA = 67,200 \$/ mes.
 - c. Margen Bruto: 60% = 40,320 \$/mes
 - d. Costos Fijos para 6 lotes: 19,000 \$/mes, Actuales 18,000 \$/mes
 - e. Neto antes de imp y dep: 21,320 \$/mes
- 3- Con esos 50 podemos, para finales del 2016, complementar la fabrica para llegar a los 15 lotes por semana sin el crédito de la CFN. Así empezar el 2017 produciendo 15 lotes por mes.

Cuanto significa vender 15 lotes a la semana.

- 1- Botellas: 84,000 botellas / mes
- 2- Ventas sin iva: 168,000 \$ / mes aprox. Depende de relación importación - exportación, al exportar nos ahorramos como 40 centavos por botella por lo que baja el precio de venta. También es necesario para ser competitivos en el exterior.
- 3- Costos fijos en ese nivel: 32,000 \$ / mes
- 4- Margen Bruto (63% sin iva): 100,800 \$/ mes
- 5- Margen Neto antes de imp y dep: 68,800 \$ / mes

Adicional:

- 1- Durante el 2016 queremos prepararnos para dar el salto a los 15 lotes por semana.
- 2- Queremos empezar a manejar una directiva de SABAI, compuesta por los socios interesados en participar, y por personal clave de SABAI. El objetivo es poder incluir más y mejores ideas sobre como crecer y donde podemos hallar oportunidades. Favor los interesados comuníqueme por correo electrónico.
- 3- Reunión del directorio 2016, fijar fecha.



Javier Salas
Gerente General