



CHOCOLATES GRACIA Informe de Gerencia 2016

ANTECEDENTES

El año 2016 estuvo marcado por un estancamiento del PIB (0%) y una drástica reducción del consumo tanto estatal como privado, lo que dio como resultante una reducción en el "*Consumo de Hogares*" del -5% en promedio. Hubo sectores más afectados como el de Venta de Vehículos y el Inmobiliario que redujeron su actividad en un 40%.

Para nuestro segmento alimenticio, la reducción general fue del 7% y, para los productos de alto precio (no elásticos) la caída en ventas fue aún mayor causado por la (ocultada) recesión. Aún con la "pseudo" protección que se quiso dar a la industria nacional incrementando impuestos de importación a través de salvaguardas, no se logró el objetivo de potenciar las ventas de productos locales como se tenía previsto, sino que significó una reducción en Ventas.

En el segmento de los exportadores, el 2016 fue un año con buenos resultados, que de alguna manera hicieron menos dramática la baja de las exportaciones petroleras: la industria del banano exportó más de \$2,800 mm, camarón tuvo un año record con \$2,500 mm en exportaciones, el Cacao con más de \$800 mm para citar algunos ejemplos.

COCOA como Exportador

Una de las razones de la creación de Cocoa SA, era la de transformar su modelo de negocio de tienda de alto nivel de producto elaborado artesanalmente y atención casi individualizada, a un mercado objetivo masivo a través de la distribución de Cadenas de Automercados y sobre todo a uno de exportación.

Para ello, se cambió su imagen y los nombres de sus productos manteniendo el concepto de *bombón fino de gran calidad sin sucedáneos*. Se realizaron todas las actividades requeridas para cumplir sus objetivos, tales como migrar su producción a una fábrica que cumpla estándares de calidad y obtener permisos de registros para exportar, en un inicio a USA.



En el mercado local se obtuvo una aceptable respuesta considerando que era un producto nuevo y que competía con los tradicionales productos importados presentes en el país por más de 20 años. Si bien no se llegó a cumplir la meta del presupuesto como veremos más adelante, consideramos que se está sembrando un producto que ha reemplazado y reemplazará a otros productos importados considerados de excelente calidad.



Caja Gracia de 10 bombones



Caja Gracia de 20 bombones

En el tema de exportaciones, a pesar de haber trabajado en muchas actividades tales como asistencia a ferias alimenticias y eventos específicos, envíos de muestras, contactos personales, reducción de precios, cambios por empaques más económicos y el haber logrado comunicación con varios importadores de USA, seguimos en la espera de la definición de ellos para que se inicien las exportaciones. No se ha concretado ninguna exportación en el 2016.

En este mercado se compite básicamente por precio. Según los importadores, la marca y el producto ecuatoriano estarían a la par del europeo o del mismo estadounidense.

Un factor que cabe ser mencionado es el haber logrado que la vida útil del producto sea de 6 meses, sin afectar su calidad, sabor y textura. Estas cualidades son muy apreciadas por los importadores, sin embargo, no hay aún definiciones.

CAMBIOS DE EMPAQUE

A fin de competir en un mercado de exportación que no solo reconoce calidad sino también precio, COCOA SA cambió sus cajas de cartón (de fabricación semi-artesanal) a cajas de cartulina rígida que pueden producirse industrialmente, para garantizar un volumen constante de proveeduría y a menor costo.



PRODUCCION

La producción de la planta maquiladora, es de hasta 5,000 bombones diarios, es decir 100,000 bombones al mes, lo que es igual a 10,000 cajas Gracia de 10 bombones o 5,000 cajas Gracia de 20 bombones.

Actualmente se producen aproximadamente 200 cajas quincenales, 150 de 10 bombones y 50 de 20 bombones, un total de 2,500 bombones por quincena.

RESULTADOS

Por las causas expuestas anteriormente, las ventas de Cocoa SA estuvieron distantes de sus presupuestos, tanto locales como de exportación. En el mercado local, automercados y tiendas Gourmet, los pedidos estuvieron cercanos a los presupuestos, \$88 mil en pedidos vs. \$93 mil de presupuesto. Sin embargo, 6 meses luego, las devoluciones nos revelaron que no se había tenido el nivel de Ventas asumido. El total de devoluciones superaron los \$32 mil, por lo que las Ventas Netas del 2016 llegaron a \$55,610.

Facturado	87,988.73
Devolución	32,378.40
TOTAL	55,610.33



ESTADO DE RESULTADOS vs. PRESUPUESTO

		BUDGET 2016	REAL 2016	SRI 2016
VENTAS LOCALES	100%	\$93,456	\$55,810	\$55,810
VENTAS EXPORTACION		\$90,250	\$0	
COSTO VENTAS	52.0%	\$48,597	\$48,716	\$48,716
Costo de Ventas Exporta	60.0%	\$54,150	\$0	\$0
UTILIDAD BRUTA	48.0%	\$80,959	\$6,894	\$6,893
Comisiones Ventas	5.0%	\$4,673	\$0	\$0
GASTOS NON-CASH		\$0	\$0	\$4,797
GASTOS GENERALES		\$61,493	\$22,487	\$22,486
Instalaciones		\$0	\$0	\$0
Gastos de Ventas		\$0	\$4,879	\$4,834
Salarios - IESS		\$18,393	\$9,970	\$10,428
Gastos Generales		\$12,400	\$1,682	\$1,602
Promoción Publicidad		\$24,800	\$760	\$0
Otros Gastos		\$5,900	\$5,197	\$5,622
RESULTADO AI		\$14,793	-\$15,593	-\$20,390
Trab 15% / ISLR	33.70%	\$4,985	\$0	\$0
RESULTADO NETO		\$9,808	-\$15,593	-\$20,390

En el presupuesto del 2016 se incluyeron Gastos que se consideraron importantes como son los Gastos de Viaje a la Feria de Nueva York tanto del Gerente de Ventas (que ya no labora en la empresa) así como del Gerente General y un viaje de promoción del producto en la ciudad de Miami. Estamos esperando aún resultados de estas actividades.

Además, como parte de la estrategia de exportación, se incurrieron en los gastos de registro de Marca y aprobaciones sanitarias de los productos de GRACIA y los cuales se encuentran aprobados.

Nota: Los estados financieros fueron debidamente preparados por el Contador Externo y ellos no requieren de Auditoría puesto que el volumen de Ventas no supera el requerimiento normativo. Las diferencias entre el Real obtenido de la Contabilidad Interna y el presentado al SRI difieren por clasificación (nombre) de cuentas.



Balance Cocoa Chocolatier S.A.
1792622897 001

		OCTUBRE 31 2015	31-dic-15	31-dic-16
	ACTIVOS	85,714.00	90,276.06	74,534.90
1.1	Caja - Bancos	30,995.25	19,608.69	12,120.73
1.3	Cuentas x Cobrar	-	11,269.00	12,131.91
1.4	Inventario	11,141.25	10,126.73	11,141.25
1.4.1	Materia Prima	6,557.00	4,638.00	6,557.00
1.4.2	Cajas	4,584.25	5,488.73	4,584.25
	Impuestos Retenidos	-	-	1,810.80
1.5	Herramientas	5,272.00	7,183.55	5,272.00
1.6	Maquinaria	7,711.50	9,635.42	7,711.50
1.7	Activo Fijo	8,938.00	8,938.00	8,938.00
1.7.9	DEPRECIACION ACUMULADA	-	-	(2,776.69)
1.8	Otros Largo Plazo	21,658.00	23,514.67	18,185.40
1.8.1	Intangibles (Reg San, Permisos, IEPI)	1,450.00	2,858.67	0.00
1.8.2	Valoración de Marca Good-Will	10,000.00	10,450.00	9,000.00
1.8.3	Valoración Procedim ^{to} Know-How	10,206.00	10,206.00	9,185.40
1.2.1	Otros	-	-	0.00
	AMORTIZACION ACUMULADA	-	-	-
2	PASIVOS	-	-	9,212.28
2.1	Impuestos x Pagar	-	-	(1,290.15)
2.2	Cuentas x Pagar	-	-	5,520.93
2.3	Deuda Proveedores	-	-	4,981.50
2.5	Deuda Largo Plazo	-	-	-
3	PATRIMONIO	85,714.00	90,276.06	65,322.62
5 - 4	P&G Ejercicio	-	4,562.06	(20,390.38)
		0.00	0.00	0.00

PROYECTO DE EXPORTACION

Luego de varias reuniones telefónicas (y vía Skype) se determinó que nuestro producto de exportación depende en gran medida del precio al cual le llega al importador, por lo que para que cause el interés adecuado, se ha bajado el precio (perdiendo margen) a \$3.50 la Caja Mediana de 10 bombones de 100 gramos y a \$6.00 la Caja Grande de 20 bombones de 200 gramos.

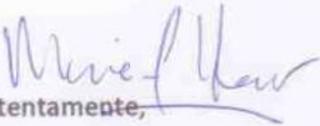
La tarea sigue siendo muy dura en términos de la venta de bombón, sin embargo, existe el interés de los siguientes contactos (mayoritariamente en la ciudad de MIAMI):

- 1) Augusto Simoes – Contactado 20 -Feb: Seguimiento a fines de Abril
- 2) Alejandra, Flavorish Store – Solo desea a consignación. En la próxima visita física se intentará cambiar el modelo pedido por ella.
- 3) Juan Carlos Restrepo: Happy Wine Store, Coconut Grove. Tienda de Tapas y Vinos importados. **Real Interés** por los bombones y por tableta de Quinoa. Seguimiento a fines de Abril por pedido suyo.
- 4) Pedro Maldonado – CVS Pharmacy. No hay interés para este año.



-
- 5) Chris Perez – Contacto en Whole Foods. Ha pedido muestras de más productos (entre ellos la tableta de Quinoa). Los bombones no están en su lista de “pedibles”.
 - 6) Price Choice – A ser contactado en Abril.

La lista de Contactos con la que trabaja la Gerencia se encuentra en el Anexo.


Atentamente,

MARIA GRACIA HERNANDEZ
GERENTE GENERAL
COCOA CHOCOLATIER S.A.