



CHOCOLATES GRACIA

Informe de Gerencia

2017

ANTECEDENTES

El año 2017 fue un año electoral ! Con elecciones en Febrero, Abril y luego toda una campaña para el referéndum del 2018, la industria estuvo más bien cauta en término de inversiones de capital o crecimiento de capital de trabajo. Y justamente derivado como una estrategia electoral, la administración anterior incrementó el gasto fiscal fortaleciendo el mercado de consumo, que tuvo una recuperación importante de más del 3%. La mayoría de empresas, recuperaron algo del terreno perdido en el 2016 y mostraron incrementos en ventas superiores al 5%, especialmente en la industria de consumo masivo (alimentos, línea blanca, vehículos livianos). Sin embargo existen industrias que aún no acaban de superar su mal momento del 2016, tales como la de vehículos pesados, construcción entre otras. En el 2018, con las reformas legales aprobadas en la Consulta Popular así como una política más acorde a la realidad del país y al gasto fiscal, se generará más confianza en la inversión (extranjera o reinversión) para seguir con una recuperación del PIB.

Para nuestro segmento alimenticio, el incremento en Ventas general fue del 7%, es decir se volvió a niveles de 2015 pero no así para los productos de alto precio (no elásticos) que tuvo una recuperación menos acentuada. La industria de fabricación local volvió a sentir la competencia de importaciones una vez desmontadas las salvaguardas del 2015.

En el segmento de los exportadores, el 2017 siguió con records más de volumen que de precio, alcanzando \$2,500 en banano, \$2,500 en camarón, \$700 en cacao (a pesar de su caída de precio) y otros productos tanto tradicionales como no tradicionales. Esta es una buena noticia para la sustentación de la dolarización.

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. Sin embargo a pesar de todas estas inversiones y esfuerzos, los resultados de exportación siguen siendo nulos, básicamente por la dificultad logística que requiere cadena de frío y que encarecen al producto final, así como la gran competencia europea presente en todo el continente (tanto USA y Canadá así como Chile y Perú) en donde se han realizado contactos de negocios.

El mercado local sigue siendo fiel a los productos nacionales de buena calidad. Tanto así que la competencia de nuevas firmas con productos similares es cada vez mayor. El nivel de Ventas estuvo cercano a los \$40 mil (netos de \$32 mil luego de las devoluciones por temporada o caducidad). No se ha llegado a la meta de \$50 mil en ventas locales pero se está sembrando un nombre-producto que ha reemplazado y reemplazará a otros productos importados de buena calidad.



Caja Gracia de 10 bombones



Caja Gracia de 20 bombones

Durante el 2018 se introducirán nuevos productos para ampliar la gama de oferta así como presentar productos más económicos, siempre con la filosofía de “calidad sin sucedáneos”...

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.

TALLER DE PRODUCCION

Debido a cambio de domicilio, el Taller de Cocoa se trasladó al Centro Comercial “La Tejedora”, junto al centro comercial “SCALA” en la carretera Cumbayá – Tumbaco. Se pidió asesoría especializada para que el nuevo taller cumpla con la mayor parte de los requerimientos para una eventual calificación Buenas Prácticas de Manufactura BPM.



El flujo de caja requerido para este efecto (parte activado como Activo Fijo y parte al Gasto), fue de \$2,500 más la compra de una nueva refrigeradora (\$800) y una nueva temperadora (\$6,500) requeridas para no depender de maquilas a futuro. La producción del recién montado taller, es de hasta 2000 bombones diarios, suficientes para abastecer la demanda actual, razón por la cual, los planes de maquila no se han activado.

Actualmente se producen aproximadamente 200 cajas quincenales, 100 de 10 bombones y 100 de 20 bombones, un total de 2,500 bombones por quincena.

ALMACEN

Con el fin de incrementar las Ventas al detal y aprovechando que se montó el nuevo taller (por la salida del anterior), se instaló un almacén en el Centro Comercial "La Tejedora". Se está volviendo a capturar este selectivo mercado, que no involucra un mayor gasto operativo ni salarial, dado que se comparte el espacio del taller y el personal de producción atiende clientes cuando no está presente la Gerente.

RESULTADOS

Las Ventas Totales del 2017 ascendieron a \$38,949 desglosados en Ventas Corporativas, Automercados (Supermaxi y Fybeca), Clientes y Ventas en la Tienda (que inició operaciones en Octubre de 2017).

Supermaxi representa en 61% del total, Fybeca el 17%, contratos corporativos de ocasión o temporada (Día de la Secretaria, Día de la Mujer, Día de la Madre, Navidad) el 14% y el resto, 8% representan Ventas Detal con clientes de la Tienda o que llegaron por redes sociales (www.gracia.ec)

Las devoluciones provenientes de Supermaxi ascienden a \$7,643, por lo que las Ventas NETAS contabilizaron el total de \$31,306.77

TOTAL INGRESOS con FACTURA	\$35,948.20
TOTAL INGRESOS sin FACTURA	\$2,767.76
Otras Ventas	\$233.84
Total Ventas	\$38,949.80

El **Costo de Ventas** que incluye materias primas, salarios de taller y costos indirectos (devoluciones no re-ingresables a inventario) totalizó \$20,065, es decir un 52% / Venta



Materia Prima	15,981.29	41%
Salarios Taller	5,773.87	15%
Salarios Eventuales	201.00	1%
Costos Indirectos y Ajustes	(1,891.26)	-5%

	31-Dec-16	31-Dec-17	
ESTADO DE RESULTADOS			
TOTAL INGRESOS BRUTOS	88,051.01	38,949.80	100%
VENTAS NETAS	55,609.78	31,425.76	81%
Automercados	87,988.73	30,443.42	78%
Corporativos	-	5,504.78	14%
Clientes	-	2,767.76	7%
Otros Ingresos	62.28	233.84	1%
Devoluciones	(32,441.23)	(7,524.04)	-19%
COSTO VENTAS	48,716.45	20,064.90	52%
Materia Prima	15,454.63	15,981.29	41%
Materia Prima No deducibles	21,703.53	-	0%
Salarios Taller	11,158.29	5,773.87	15%
Salarios Eventuales	400.00	201.00	1%
Costos Indirectos	-	-	0%
Ajustes	-	-	-5%
DEPRECIACION ACTIVOS FIJOS	4,797.29	4,914.93	13%
GASTOS	22,486.42	14,838.32	38%
Gastos de Ventas	4,834.41	1,178.80	3%
Publicidad	0.00	1,010.00	3%
Salarios Honorarios - IESS	10,428.24	4,599.82	12%
Arriendos	0.00	1,978.00	5%
Servicios	1,602.16	2,756.31	7%
Impuestos	2,176.16	2,041.43	5%
Otros	3,445.45	1,273.96	3%
RESULTADO	-20,390.38	-8,392.39	-22%



		Balance Cocoa Chocolatier S.A.		
		1792622697 001		
			31-Dec-16	31-Dec-17
1	ACTIVOS		74,534.90	86,626.91
1.1	Caja - Bancos		12,120.73	6,413.05
1.3	Cuentas x Cobrar		12,131.91	32,298.52
1.4	Inventario		11,141.25	6,745.00
1.2A	Impuestos Retenidos		1,810.80	3,336.78
	IVA		474.14	0.00
	Retenciones en la Fuente		822.38	2,939.21
	ISLR		514.28	397.57
1.5	Herramientas		5,272.00	5,272.00
1.6	Maquinaria		7,711.50	13,011.50
1.7	Activo Fijo		6,161.31	9,056.42
1.7.9	DEPRECIACION ACUMULADA		(2,776.69)	(5,671.06)
1.8	Otros Largo Plazo		18,185.40	16,164.70
	AMORTIZACION ACUMULADA		-	0.00
2	PASIVOS		9,212.28	31,370.83
2.1	Impuestos x Pagar		(1,290.15)	1,805.91
	IVA		(1,414.07)	1,323.63
	Retenidos		123.92	482.28
	ISLR		-	-
2.2	Cuentas x Pagar		5,520.93	8,627.65
2.3	Deuda Proveedores		4,981.50	8,159.34
2.5	Deuda Largo Plazo		-	12,777.93
3	PATRIMONIO		65,322.62	55,256.40
3.1	Capital Aportado MGH		55,713.00	55,713.00
3.2	Capital Aportado FEI #2		30,000.00	30,000.00
3.6	Revalorización ACTIVOS Fijos (NIIF)		-	-
3.7	Revalorización Intangibles (Good-Will, K		-	-
	Resultados		(20,390.38)	(30,456.60)
3.8	Resultado Acum		(20,390.38)	(22,064.21)
5 - 4	P&G Ejercicio			(8,392.39)
			0	0

Nota 1: 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.

Nota 2: Se tendrá reuniones con SLF el primer trimestre 2018 para definir y netear CxC y CxP.



PLAN ESTRATEGICO

Si bien existe un presupuesto de Ventas y Gastos, el PLAN ESTRATEGICO 2018 aún no ha sido presentado a (ni aprobado por) los socios, por lo que no será incluido en este informe. Esperamos al finalizar el primer semestre con resultados concretos y convocar a una reunión de planificación.

Atentamente,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "M. Gracia H.", is positioned above the printed name.

MARIA GRACIA HERNANDEZ
GERENTE GENERAL
COCOA CHOCOLATIER S.A.