

**INFORME DE LA GERENCIA GENERAL DE THE EXOTIC BLENDS CO. BLEXOTIC S.A.  
A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DEL 24 DE ABRIL DEL 2017  
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DE 2016**

Señores accionistas:

En cumplimiento con lo que dispone la Ley de Compañías, el Reglamento de Informes de Administradores y el Estatuto Social de THE EXOTIC BLENDS CO. BLEXOTIC S.A. (TEB), someto a consideración de la Junta General Ordinaria de Accionistas el presente informe que cubre el periodo operacional de la empresa durante el año 2016.

**Resumen operativo del año.**

Durante el año 2016, operamos con normalidad y ejecutamos varios proyectos de inversión en la planta Industrial direccionados a optimizar el proceso productivo y asegurar la continuidad operativa.

- Se instaló un nuevo tanque certificado para diésel de 3.000gls, conjuntamente con su zona de seguridad para roturas y desbordes.
- Se invirtió en un cuarto equipo de empaqueo y pesado con la empresa COREPTEC
- Se construyeron 70 m2 adicionales en la bodega de producto terminado.

Área Comercial

Durante el año realizamos importantes inversiones comerciales para asegurar la presencia de la empresa en el mercado externo. Dentro de estas participamos en 5 ferias internacionales:

- "Expo Wal-Mart" Costa Rica en febrero;
- "SIAL Montreal" Canadá y Alimentaria Barcelona-España en abril;
- "Fancy Food Show" New York en junio y
- "SIAL Paris"-Francia en octubre.

AL cierre del año los clientes/mercados que mejor se desempeñaron fueron:

- Los Estados Unidos pasaron de 77 contenedores 40FCLS a 98;
- España que llegó a 14 contenedores 40FCLS, luego de 5 años del problema de calidad. Reingresamos finalmente al mercado de Madrid con una promoción importante en tiendas;
- Inglaterra que llegó a 19 contenedores 40FCLS;
- Jamaica que llegó a 19 contenedores 40FCLS; y
- En Francia pasamos de 6 contenedores históricos a 9 contenedores 40FCLS en el año.

Como en todos los años se realizó una modernización a los diseños de empaques aprovechando de un cambio de proveedor de los mismos. Pasamos todos los círculos de impresión a tecnología digital logrando una mucho mejor calidad en el terminado de nuestros empaques.

Adicionalmente en el último trimestre del año se implementaron unas nuevas cajas "Shippers" o bandejas que viajan autocontenidas y finalmente se rehicieron las cajas bandeja para Walmart. Estas dos iniciativas mejorarán nuestra posición en sus mercados específicos.

Área de Sistemas

- Desde el último trimestre del año 2015 se inició con la implementación de un sistema MRP de producción basado en costeo estándar. Este fue desarrollado a la medida y necesidades de la empresa por Sisconti.

Durante el año continuamos con la implementación y en marzo se realizó el primer cierre de un estado financiero mensual bajo el nuevo formato de costeo estándar.

Para efectos de seguridad mantuvimos los dos sistemas corriendo en paralelo durante todo el año. Es decir, un cierre por absorción y uno por costo estándar. De esta manera validamos mes a mes la calidad en la caracterización de las recetas de producción.

Para los mismos efectos de seguridad, mantuvimos la política de tomas físicas mensuales en el 100% de las bodegas, con lo cual evidenciamos cualquier desviación adicional.

Paralelamente a lo largo del año se fue depurando la parametrización en cada uno de los módulos del programa y al cierre del año, el sistema quedó operativo en un 80%.

Para el 2017 nos queda por concluir: la implementación del módulo de compras, reportadores y sobre todo la operación en tiempo real del sistema.

- La empresa unificó la utilización de software y licencias con Microsoft, para lo cual adquirió licencias de Microsoft Office para todos los equipos mediante un pago de renta anual.

### **Balance General.**

A lo largo del año nuestra posición financiera se mantuvo estable. Los activos totales pasaron de \$1.904.992 a \$2.211.819 con una variación de 16.11%.

Es importante recalcar que el crecimiento anterior se logra aun cuando por parte de los Activos fijos, estos se redujeron desde \$868.799 a \$814.819, con una variación de - 6.21%.

De aquí que el crecimiento viene por los activos corrientes que pasaron de \$1.036.193 a \$1.397.000 con una variación de 34.82%. Los activos corrientes pasaron del 54.4% del total de activo a representar el 63.2% del total de los activos.

Los índices de liquidez pasaron de 1.91 a 1.73 con una disminución de 8.50% y prueba acida paso de 1.59 a 1.52 con una disminución de 4.61%. Los dos índices se encuentran dentro de parámetros aceptables.

Con relación a los pasivos de la empresa, enfrentamos un crecimiento de los pasivos corrientes del orden de 47.34%. Pasando del 48.5% al 52.9% del total del pasivo.

El pasivo no corriente creció en un 23.49%, llegando al 47.1% del total del pasivo de la empresa. El crecimiento de estos valores refleja la decisión de no realizar un incremento de capital cuyos valores estuvieron previamente aportados por lo que se los reclasificó como un pasivo de largo plazo.

Los índices de endeudamiento de la empresa (total del pasivo / total del activo) pasaron de 0.58 a 0.68 con un incremento de 16.33%. Sin embargo al crecimiento mostrado, los índices se encuentran dentro de un rango normal.

El Patrimonio de la empresa redujo en un 10.94%, pasando de \$785.647 a \$699.282. Esta reducción se genera parcialmente por lo descrito en el párrafo de pasivos de largo plazo referente a la disminución del monto de aporte a futuras capitalizaciones que paso de \$449.583 a \$249.583 mostrando una reducción de un 44.49%.

### **Estado de Pérdidas y Ganancias.**

Durante el 2016 la empresa facturó \$4.339.005, un 17.58% más que en el 2015.

A pesar de los incrementos generalizados de los costos en el Ecuador: fruta 22.87%, diésel 55.93%, aceite, 8.62%, Insumos generales 7.63%, entre otros. La empresa de alguna manera logro compensarlos con una mayor eficiencia en cuanto a la productividad de su mano de obra.

Los costos de producción se incrementaron en términos netos en un 13.57% con relación al año 2015. (Descontado el crecimiento de ventas).

De aquí que la ganancia bruta decrece un 30.04% en términos netos. Es decir aunque vendimos un 17.5% más que el año pasado. Pasamos de ganar \$1.148.102 a ganar \$944.448. Pasando la ganancia bruta del 31.1% de las ventas a 21,8% de las ventas totales. En resumen ganamos un 30.04% menos por dólar vendido.

Esta pérdida de ganancia principalmente se debe a los costos de fruta y diésel los cuales no son variables donde la administración tenga mucha capacidad de acción.

En términos de gastos operacionales, costamos 11.28% menos pasando de \$874.986 a \$776.300. Esto es importante mencionar ya que administramos un 17.56% de incremento en ventas con un gasto real menor.

Al final del período la utilidad antes de impuesto a la renta pasó de \$23.950 en el 2015 a \$72.052 en el 2016 con un incremento de 200.89%.

El margen de contribución general de la operación llegó a 31.40%, muy parecido al que logramos en el 2015 que fue de 31.07%.

**CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES:**

Sin embargo a que durante el 2016 se afianzaron y mejoraron varios procesos productivos, operativos y comerciales, adicionalmente a que mantuvimos un crecimiento importante en la demanda por nuestros productos. Nuestras utilidades se vieron afectadas por temas de costos.

Existen varios retos en el 2017 derivados de la crisis económica del país y la pérdida de competitividad por:

- El recurrente incremento en los costos de producción sobre todo en las materias primas (más aun cuando el fenómeno del niño costero que se prevé causará serias inundaciones al norte de Perú y Ecuador);
- El precio del diésel ya que la política gubernamental tiene establecido llevarlo a un nivel de \$2.40 por galón para el sector industrial.

Las recomendaciones para el siguiente periodo se basan en:

- Cumplir el presupuesto aprobado para el año 2017.
- Seguir con los estrictos controles operativos en cada una de las áreas de la empresa.
- Fortalecer la gestión de ventas y mercadeo.
- Capitalizar el 100% de las utilidades generadas durante el 2016.

Para finalizar, debe puntualizarse que la Gerencia General y la Administración de la empresa han cumplido con lo dispuesto por sus accionistas y en los estatutos de la compañía en conjunto con el cumplimiento de las normas de propiedad intelectual y de derechos de autor vigentes en la República del Ecuador.

Atentamente,

  
 Juan Pablo Molina Malo  
 Gerente General