

ECUACOCOA

Guayaquil, Marzo 29 del 2006

Señor
Juan Eljuri Antón
PRESIDENTE DEL DIRECTORIO
ECUACOCOA C.A.
Ciudad.

De mis consideraciones:

Me permito poner a consideración de Ud. y por su digno intermedio al Directorio de Compañía Ecuatoriana Productora de Derivados de Cocoa C.A. ECUACOCOA, el presente Informe Administrativo como Gerente General de esta Empresa, por el periodo terminado el 31 de Diciembre del 2005.

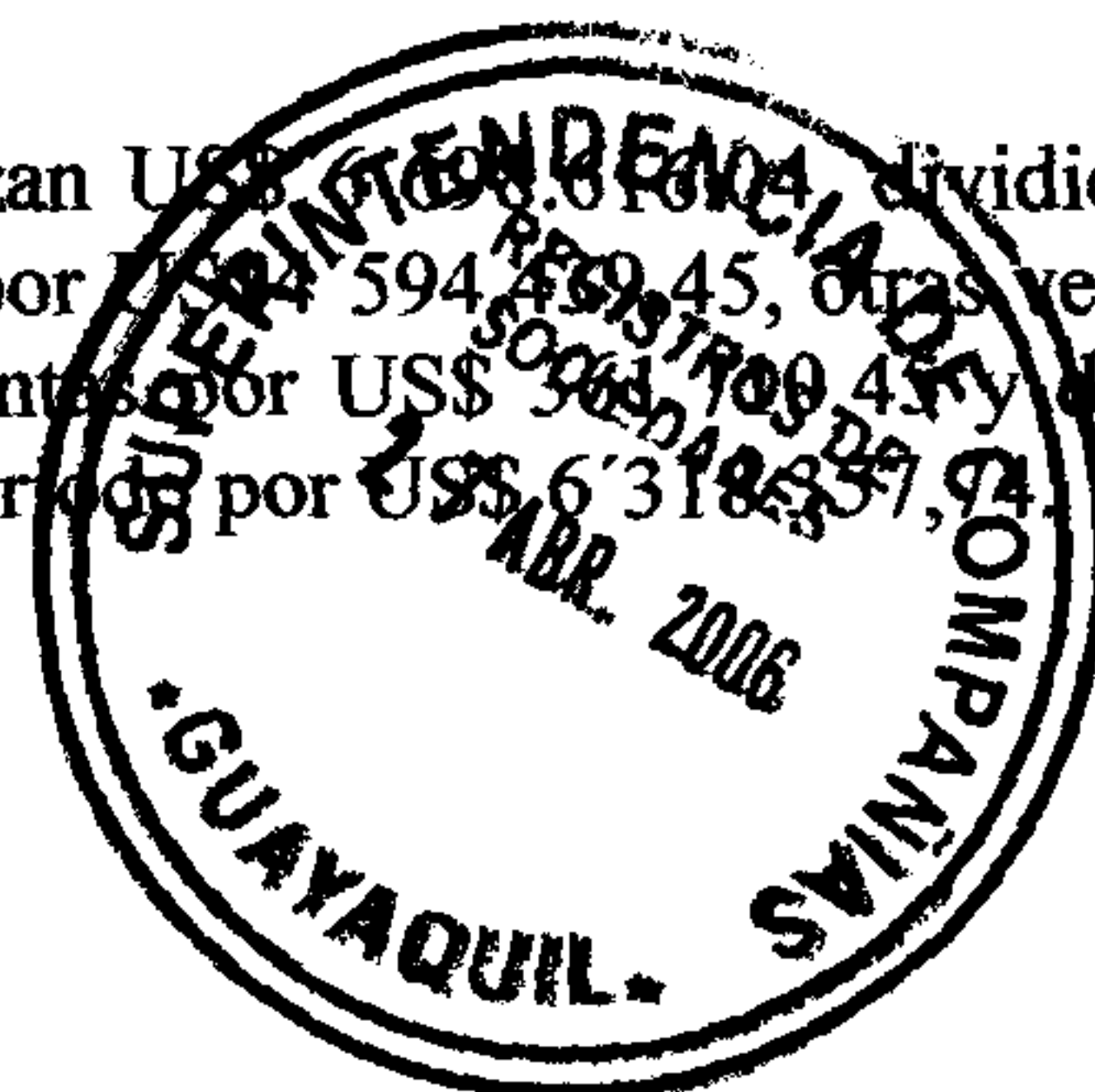
Los Estados Financieros reflejan razonablemente la situación financiera de la Compañía, han sido preparados de acuerdo con Principios de Contabilidad de General Aceptación, así mismo, los resultados de sus operaciones, la evolución de su patrimonio y los flujos de efectivo por el año terminado al 31 de Diciembre del 2005, han sido preparados y presentados de conformidad con las Normas Ecuatorianas de Contabilidad.

Durante el presente periodo, la Empresa mantuvo dentro de su actividad comercial, las líneas de: Chocolatería, Pailados, Barras y Cocoa, como parte de los productos elaborados de cocoa, y adicionalmente Semielaborados como: Polvo de Cacao, Manteca de Cacao, Licor de Cacao y Torta de Cacao. El resultante de la extensión de la línea de semielaborados, se han realizados contratos de Maquila con empresas tradicionales en la elaboración de derivados de cacao.

El Departamento de Ventas fue reestructurado con la contratación de un nuevo Gerente de Ventas, con lo que los objetivos y estrategias claves fueron rediseñadas, orientándose hacia el crecimiento en cobertura en todos los productos en los diferentes canales y puntos de ventas. La razón de este cambio es que no se estaba logrando los resultados pactados con la estructura anterior.

Dentro de los objetivos delineados están el ingreso a las estaciones de servicio, el canal farmacéutico, el recordatorio de la marca en el punto de venta, mejorar la exhibición y venta en las cajas de pago de las cadenas. Como estrategias claves se establecieron las promociones multimarcas, un plan agresivo de merchandising, soporte en los clientes pareto (distribuidores y mayoristas), negociaciones especiales con descuentos sobre volúmenes y push Money a clientes determinados. Adicionalmente es relevante el hecho de que del Departamento de Ventas, a través de un nuevo vendedor contratado ha incursionado en la línea industrial con resultados favorables, posicionando en el mercado de consumo industrial nuestros productos de cobertura para helados, bebidas lácteas, golosinas, cereales, pastelería, y snacks. En el primer trimestre del 2006 en esta línea se ha vendido un total de US\$ 42.718,00.

Las ventas brutas al cierre del periodo del 2005 totalizan US\$ 640.610,45, divididos entre los productos de Chocolatería por US\$ 2'005.878.71 y Semielaborados por US\$ 594.759,45, otras ventas por US\$ 98.298,08. A estos valores le hemos aplicado un descuento sobre ventas por US\$ 363.709,45 y devoluciones de ventas por US\$ 18.547,85, dando un neto por Ventas al cierre del periodo por US\$ 6'318.571,94.



Al cierre del presente ejercicio, el Departamento de Mercadeo ha realizado un replanteamiento de la estructura de las marcas, mejorando notablemente los empaques y creando nuevas presentaciones identificadas con los conceptos hacia el consumidor final, como producto del análisis del mercado y sus necesidades. Se ha diseñado una promoción al consumidor, que abre las expectativas para posicionar nuestras marcas en el mercado, y que será lanzada el 1º. de Abril del presente año.

Las cuentas por cobrar al cierre del año totalizan US\$ 750.332,69 de los cuales corresponden a la línea de chocolatería US\$ 659.905,37 y a semielaborados US\$ 90.427,32. Estos saldos son todos cobrables y dentro de los márgenes de crédito establecidos. Las cuentas de dudoso cobro suman US\$ 276.798,22 que a diferencia del año anterior, sólo se recuperó US\$ 16.889,87

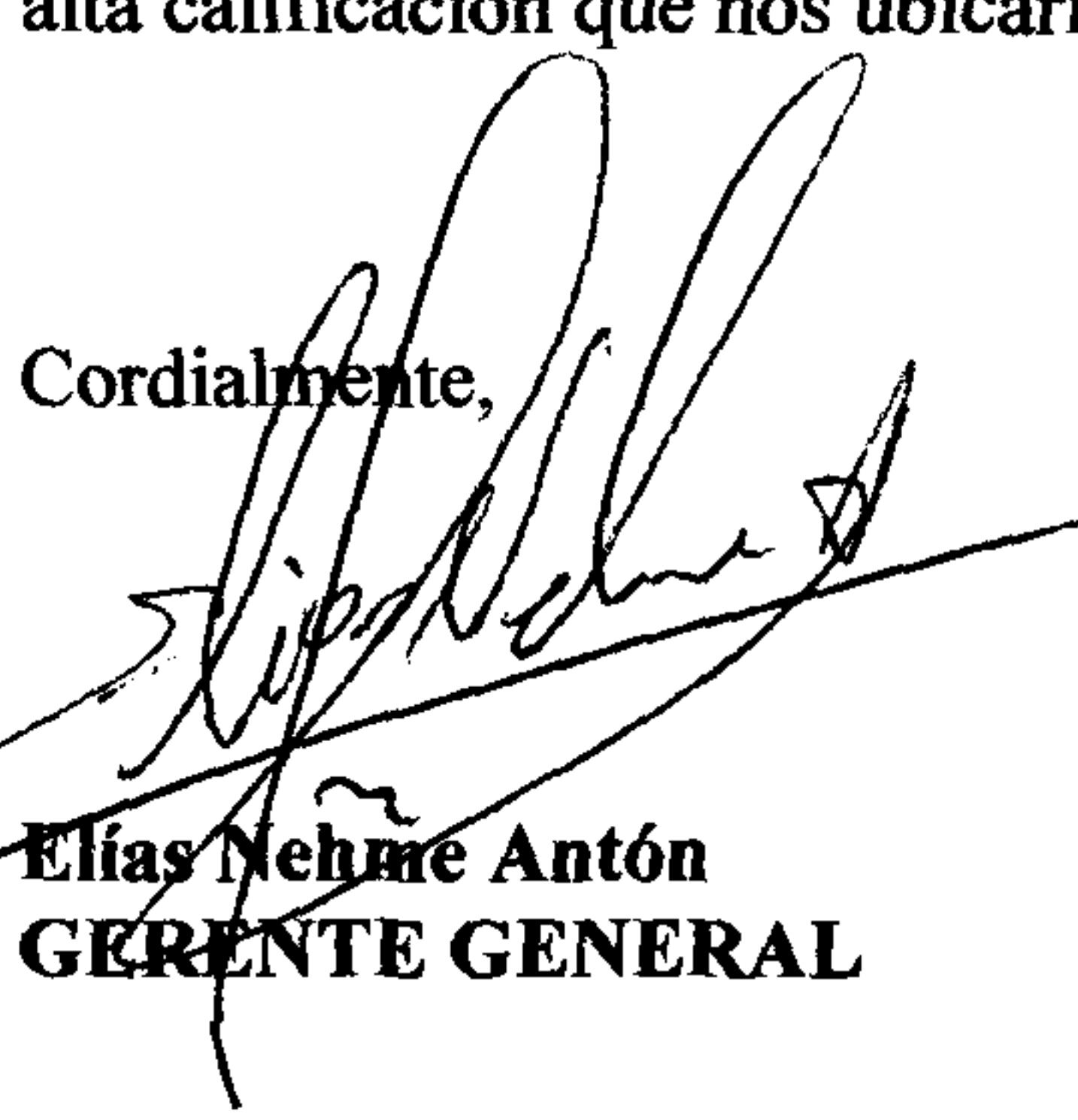
Los saldos de proveedores al cierre del año totalizan US\$ 735.170,59 que incluyen un saldo de US\$ 296.811,57 de acreedores por cuentas antiguas. Es de notar que en este rubro en el año 2005 hemos cancelado un total de US\$ 130.331,71 mediante convenios con los proveedores en pagos mensuales.

Se ha continuado con el mantenimiento de la planta en todas las líneas de producción, habiéndose invertido en este periodo un total de US\$ 234.714,79, los mismos que han sido registrados bajo el principio de que las mejoras en las maquinarias que alargan y mejoran su vida útil son capitalizables. Esta inversión ha permitido optimizar todas las líneas de producción logrando procesar en este periodo un total de 6.881,45 toneladas de cacao, es decir el 90% de la capacidad operativa. El resultado de este mantenimiento ha sido optimizar la capacidad instalada en la planta de procesamiento, con lo que hemos logrado cumplir con los contratos de exportación hacia clientes nuevos, permitiendo captar nuevos mercados en base al mejoramiento de la calidad de nuestros productos.

Hemos recibido, con fecha Enero 24 del 2006, una carta de BASC Ecuador, comunicándonos la Certificación BASC para nuestra empresa por el periodo 2006 al 2007. Con este logro estamos seguros que ingresaremos con mayor fuerza a los mercados extranjeros, ya que garantizamos productos sin contaminación externa.

Para el periodo del 2006 estamos preparándonos proceso de ISO, con lo que tendríamos un perfil empresarial de alta calificación que nos ubicaría entre las mejores de la industria chocolatera.

Cordialmente,


Elias Nehme Antón
GERENTE GENERAL

