



Quito, 18 abril 2013

## Informe de Gerencia

Antecedentes: el 18 de diciembre del año 2012 de apertura CC&CO ( Confitería y Pastelería conficake Cia. Ltda) la misma que inicia su operación comercial la fecha en mención.

CC&CO es una empresa dedicada a la elaboración de postres estilo americano, los mismo que son comercializados en el local ubicado en Cumbaya.

De acuerdo al balance presentado, el mismo que fue revisado por nuestra contadora y revisado por mi persona hemos reportado una perdida en el ejercicio fiscal del año 2012, esto se debe a que la empresa por ser nueva realizo inversiones importantes en la compra de activos fijos, materias primas y equipos para iniciar sus operaciones .

El periodo de tiempo para realizar ventas en el ejercicio 2012 fue de 12 dias lo que no nos permitió cubrir gastos y por esta razón se reporta la perdida reflejada en el balance.

Acciones para el año 2013.

Tomando en cuenta los resultados del año pasado, en el año 2013 buscamos el incremento de las ventas, lo que nos permitirá cubrir los costos de inversiones realizadas durante el año 2012 y que ahora forman parte de los activos del CC&CO.

Plan de venta y mercadeo.

La generación de publicidad, mercadeo de producto y promociones durante todo el año nos permitirá aumentar el volumen de ventas a pesar de estar sacrificando una porción de la utilidad por producto, ya que al aumentar en volumen se compensa la perdida de utilidad generada por descuentos y promociones

Fechas festivas: el producto que comercializamos se presta para que en festividades nos permita aumentar las ventas, es así que en este tipo de fechas estacionales se realizaran promociones especiales para cumplir el objetivo de incrementar las ventas mensuales.

CC & Co: The Real American Bakery  
Ave. Pampita y Chimborazo – Centro Comercial Centro Plaza  
09 994944070 – 09 98484516 – 09 984498461



#### Nueva oferta y nichos de mercado:

Adicionalmente se prevé aumentar la oferta de productos de pastelería y captar nuevos nichos de mercado como es el segmento de personas diabéticas, ofreciendo productos que vayan dirigidos a este mercado lo que nos permitirá captar un nuevo nicho. (Al momento las recetas de los productos se encuentran en desarrollo y pruebas)

Está contemplado, diversificar la oferta de bebidas en el local, lo que es complementario a los postres que se expenden, ya que hemos visto que existe un interés importante sobre bebidas alternativas, (té, aguas aromáticas) a las tradicionales (Café y Gaseosas) se aumentará en la oferta a los consumidores una variedad de Té frutales fríos y calientes, Jugos de Frutas, chocolates. Para que de esta manera aumente el volumen de ventas.

Adicionalmente se contempla oferta de productos de merchandising, referentes al giro del negocio del local lo que también permitirá el aumento de ventas.

#### Reducción de gastos.

El busca reducir los gastos mediante la medición de producción diaria y de esta manera evitar desperdicios, adicionalmente se busca reducciones de inventarios.

Por la atención que se sirva dar al presente, anticipo mis agradecimientos.

Atentamente,

Natalia Corral Jácome

Gerente General y Representante Legal