



CHOCOLATECA

Tradicional & Fino
Chocolates Ecuatorianos

7313

**INFORME DE GERENCIA
JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
RESULTADOS AÑO 2009**

SITUACION FINANCIERA

En el año 2009, las ventas bajaron con respecto al año 2008, sin embargo se generaron utilidades.

El proceso de Aumento de Capital sigue en curso con la asesoría del Dr. Juan Páez Parral. La Superintendencia de Compañías realizó una nueva inspección para la aprobación de las escrituras las cuales no fueron aprobadas ya que en la cuenta de Reserva Legal no se encontraron todos los respaldos contables de esta cuenta, por lo que solamente se tomará una parte del valor que consta en la cuenta.

Durante este período no se logró terminar con el proceso el cual continuará para el próximo año.

En general el movimiento de la empresa ha mejorado, se ha logrado tener nuevos distribuidores y también se firmó un contrato para maquilar productos de una empresa importante del país.

PUNTOS DE VENTA

JARDIN

Es el principal punto de venta ya que genera el 38% de los ingresos totales de la empresa.

Las ventas aumentaron en 10% en relación al año 2008.

El costo de venta representa el 24% con respecto a las ventas.

CCI

Este punto de venta incrementó las ventas en 3% en relación al año 2008 y representa el 24% de los ingresos de la empresa.

El costo de venta representa el 34% con respecto a las ventas.

MULTICENTRO

Las ventas de este local han aumentado en un 6% con respecto al 2008 y representan el 10% de los ingresos totales de la empresa.

El costo de venta es 42% con respecto a las ventas.





CHOCOLATECA

Traditional & Fine
Chocolate Confections

GESTION DE VENTAS

Las ventas que se realizan a clientes y distribuidores, como Supermaxi, Fybeca, Entredulces, etc., representan el 28% de los ingresos de la empresa.

Tenemos un nuevo distribuidor en la ciudad de Loja, quien abrió un local y comercializa algunos de nuestros productos.

Para incrementar las ventas en fechas especiales, se personalizaron los empaques, para resaltar a cada fecha, como San Valentín, Halloween, Navidad.

Adicionalmente se firmó un contrato para maquilar algunos productos para la empresa República del Cacao.

VARIOS

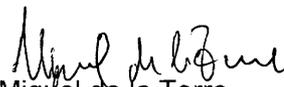
Para mantener la imagen de la empresa, participamos en la Feria del Hotel Mercure, en la cual recibimos muy buenos comentarios sobre nuestros productos.

Para mejorar las presentaciones de nuestros productos, cambiamos de proveedor de empaques, los cuales han tenido muy buena acogida por parte de nuestros clientes.

Se contrató la asesoría de una experta alemana en elaboración de chocolates, quien ayudó en el desarrollo de nuevos productos y mejoramiento de los procesos. Esta asesoría fue por 2 días por un valor de \$ 100.00 USD.

Debido al incremento en la producción, y el deterioro de las ollas baño maría, adquirimos una nueva olla baño maría, con capacidad para 90 kg, por un valor de \$ 2000 USD.

Los pagos de permisos y trámites con SRI, IESS, Municipio, Ministerio de Salud, Isquieta Pérez y Superintendencia de Compañías están al día. Todos los gastos son reales y tienen respaldo contable, es decir, respaldo con comprobantes de ingreso y egreso, depósitos, etc.


Miguel de la Torre
Gerente

