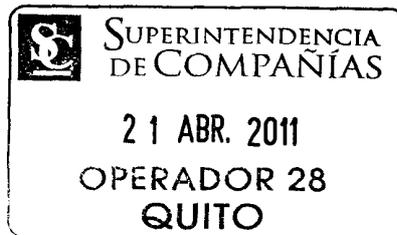




CHOCOLATECA

Tradicional & Fino  
Chocolate Ecuatoriano



**INFORME DE GERENCIA  
JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS  
RESULTADOS AÑO 2010**

**SITUACION FINANCIERA**

En el año 2010, las ventas se incrementaron en más del 20% con respecto al año 2009, por lo tanto, se generaron utilidades lo que mejora la situación de la empresa y se reducirán las pérdidas acumuladas de años anteriores.

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, con éxito, para la aprobación de las escrituras del Aumento de Capital. Para finalizar el trámite se requieren ciertos procesos por parte del Dr. Páez, que los concluirá en el año 2011.

En general, ha crecido el movimiento de la empresa. Se ha logrado tener nuevos clientes distribuidores, por lo tanto se ha incrementado la producción. Por esta razón, se ha hecho indispensable que para el 2011 busquemos un nuevo local para instalar la fábrica.

**PUNTOS DE VENTA**

**JARDIN**

Sigue siendo el principal punto de venta ya que genera el 35% de los ingresos totales de la empresa.

Las ventas se incrementaron en un 19% con respecto al 2009.

Para el 2011 debemos mejorar la imagen y cambiar la isla, para atender de mejor manera a los clientes.

**CCI**

Este punto de venta incrementó las ventas en 3% en relación al año 2009 y representa el 19% de los ingresos de la empresa.

A partir de un estudio de mercado, se debe definir una estrategia para incrementar las ventas en este punto de venta.

**MULTICENTRO**

Las ventas de este local han aumentado en un 20% con respecto al 2009 y representan el 9% de los ingresos totales de la empresa.

Por pedido de la administración del Centro Comercial, se cambió el mueble de la isla. Se realizó un mantenimiento a una isla que estaba en el CCI y se la instaló con una mejor imagen a la anterior que tenía más de 10 años.



CHOCOLATECA

Tradicional & Fino  
Chocolate Ecuatoriano

#### VENTAS DISTRIBUIDORES

En este aspecto hay que resaltar que las ventas se incrementaron en un 75% con respecto al año 2009, lo que indica que es un canal que se lo debe explotar de mejor manera. Además no tiene los costos fijos que representa tener una isla en un centro comercial.

Las ventas que se realizan a clientes y distribuidores, como Supermaxi, Fybeca, Entredulces, etc., representan el 37% de los ingresos de la empresa y se ha convertido en la principal fuente de ingresos.

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

La producción de productos, bajo la marca República del Cacao, se incrementó lo que demuestra que Chocolateca está en muy buen camino con la calidad de los productos.

#### VARIOS

Uno de los objetivos planteados por la Gerencia, es el de exportar los productos a Europa y EEUU a tiendas especializadas en productos gourmet. Por esta razón, en el mes de Noviembre, participamos en una misión comercial a Francia, auspiciada por CORPEI, cámara Franco Ecuatoriana y el Ministerio de Relaciones Exteriores.

Durante la misión, se visitó a potenciales clientes, tiendas gourmet de alto nivel, como Hediard y Le Notre, a quienes se entregó muestras de productos elaborados con frutas deshidratadas recubiertas con chocolate. Tuvimos muy buena acogida y en el 2011 se enviarán muestras a los interesados.

En el mes de mayo participamos en la Feria del Chocolate, organizada por la cámara Franco Ecuatoriana. Fue una muy buena vitrina para dar a conocer nuestros productos a nuestro mercado objetivo.

En el mes de Octubre, iniciamos los trámites para participar en un proyecto de asistencia técnica, auspiciado por el Ministerio de la Producción. En una primera instancia fue aprobado, y estaremos a la espera de una respuesta en los primeros meses del 2011.

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