



**INFORME DE GERENCIA
JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
RESULTADOS AÑO 2013**

SITUACION FINANCIERA

En el año 2013, las ventas totales se incrementaron en 5.8% con respecto al año 2012, llegando a un cumplimiento del 85% del presupuesto de ventas, y se obtuvo una utilidad del ejercicio por \$ 4,286.69.

En el mes de febrero se realizó un incremento de precios en todos los productos, tomando en cuenta los incrementos en la inflación y salarios.

PUNTOS DE VENTA

JARDIN

Sigue siendo el principal punto de venta ya que genera el 24% de los ingresos totales de la empresa.

Las ventas con relación al 2012 bajaron en un 7%.

La administración del centro comercial nos ha comunicado que el contrato concluye en diciembre de 2013 y que a partir de enero debemos retirar la isla hasta presentar un nuevo proyecto de isla.

CCI

Este punto de venta disminuyó las ventas en 4% en relación al año 2012 y representa el 15% de los ingresos de la empresa.

A pesar de este incremento, el costo de arriendo es el más alto, por esta razón se debe incrementar las ventas.

MULTICENTRO

Las ventas de este local han disminuido en un 3% con respecto al 2012 y representan el 7% de los ingresos totales de la empresa.

SCALA SHOPPING

Las ventas de este local representan el 12% de los ingresos totales de la empresa. A pesar de ser un centro comercial nuevo, creemos que se convertirá en un punto de venta importante.

El movimiento en los centros comerciales ha disminuido en todos los negocios y por esta razón se contrató a la empresa consultora Centuria, en el mes de junio, para realizar un análisis e implementación y seguimiento, de políticas y actividades enfocadas al incremento de las ventas en puntos de venta, ya que el cumplimiento del presupuesto de ventas, en este canal, estaba en el 55% y al finalizar el año se llegó al 70% del cumplimiento.



CHOCOLATECA

Industria del Cacao
A los Andes Ecuatorianos

También se realizó un contrato con la empresa Komite Consultor, para mejorar la imagen, marketing y comunicación de la empresa. El resultado consiste en dar valor a la marca y productos ecuatorianos y lograr una relación más cercana y emocional con los clientes.

VENTAS DISTRIBUIDORES

Las ventas en este canal representan el 42% de los ingresos. Es un canal importante, por lo que se lo debe explotar de mejor manera.

Para mejorar las ventas en este canal, estamos trabajando en el diseño de nuevos empaques y presentaciones para tener más espacio en la percha.

Adicionalmente se están tramitando registros sanitarios para poder colocar más productos y tener más presencia en percha.

También es indispensable la contratación de un ejecutivo de ventas para fortalecer la gestión en este canal.

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

Para producir nuevos productos e incrementar la producción, se ha tomado contacto con la empresa que construye equipos para la producción de chocolates, Wuxi Kingunion S&T CO., de la China. Se ha verificado su existencia legal y calidad de equipos con empresas ecuatorianas que ya han adquirido maquinaria a esta empresa.

Los equipos a adquirir para incrementar la producción son 2 grageadoras, máquina temperadora para elaborar chocolate en molde, moldes, túnel de enfriamiento para moldes y una empacadora para barras.

Como objetivo para el 2014 es empezar a exportar, se ha tomado contacto con el MIPRO, y se ha obtenido asesoría gratuita en temas como implementación de Buena Prácticas de Manufactura, y también en temas de exportación.

Los pagos de permisos y trámites con SRI, IESS, Municipio, Ministerio de Salud, ARCSA 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.

La marca CHOCOLATECA se encuentra debidamente registrada en el IEPI.

Miguel de la Torre
Gerente