



INFORME DE GERENCIA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS RESULTADOS AÑO 2014

SITUACION GENERAL

En el año 2014, las ventas totales aumentaron en 19% con respecto al año 2013, por el incremento en ventas a distribuidores.

A inicios del año 2014, concluyeron los trámites de la venta de la casa ubicada en la calle Isla Pinzón, y a su vez, se concretó la compra del galpón ubicado en la Argelia, por lo que se entregó un anticipo de \$ 155.000 hasta diciembre. La recepción del galpón será en marzo 2015.

Desde enero hasta junio 2014, la isla del mall el Jardín, fue retirada hasta que se renueve el contrato. Para el reingreso, la administración del centro comercial, solicitó que se instale un nuevo mueble para la isla.

Por esta razón, también se decidió cambiar el mueble de la isla del CCI, con el mismo diseño del Jardín, para mantener uniformidad en la marca.

Para la construcción y cambio de estas islas se hizo una inversión aproximada de \$ 15.000.

Por otro lado, se decidió cerrar definitivamente la isla del Multicentro, por el nivel bajo de ventas.

PUNTOS DE VENTA

Los puntos de venta representan el 48% de los ingresos, y también generan un alto costo fijo. Por esta razón se contrató a la empresa Centuria para trabajar en el control puntos de venta y también en definir nuevas estrategias en atención al cliente para el incremento de las ventas.

JARDIN

De enero a junio de 2014 se retiró la isla, lo que significó una baja en las ventas. De todas maneras, sigue siendo el principal punto de venta.

Con el cambio de imagen en la isla, se logra llamar más la atención de los clientes y de esta manera tener mayores ventas.

CCI

Las ventas de este local se incrementaron en 50%. Una de las razones fue el cierre de la isla del Jardín y los clientes de este local fueron al CCI.

Otra razón fue el impacto que causó el cambio a la nueva isla con la nueva imagen, la cual atrae a más clientes.



CHOCOLATECA

MULTICENTRO

Como se indicó anteriormente, se decidió cerrar este local, por el bajo nivel de ventas.

SCALA SHOPPING

Las ventas de este local no incrementaron con relación al 2013, por esta razón durante el 2015 se debe analizar nuevas estrategias para incrementar las ventas.

VENTAS DISTRIBUIDORES

Las ventas en este canal representan el 52% de los ingresos, el cual tuvo un 39% de incremento en el 2014.

Para mejorar las ventas en este canal, se realizó el trámite para obtener 3 nuevos registros sanitarios, para tener más productos para distribución y mayor presencia en percha.

La producción de productos, bajo la marca República del Cacao, también se incrementó por la apertura de nuevos mercados de esta marca, los cuales son exportados a Perú y Colombia.

VARIOS

En 2014 se concretó la compra de maquinaria a la empresa Wuxi Kingunion S&T CO., de la China. Se espera que el envío se lo realice en 2015 cuando se tenga lista la nueva planta.

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