



**INFORME DE GERENCIA
JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
RESULTADOS AÑO 2015**

SITUACION GENERAL

En el año 2015, las ventas totales aumentaron en 30% con respecto al año 2014, por el incremento en ventas a distribuidores, pese a que no se cumplió el presupuesto de ventas de las islas.

A inicios del mes de marzo de 2015, se iniciaron los trabajos de adecuación del galpón ubicado en el sector de la Argelia. El galpón fue entregado en obra gris, y por lo tanto, se alisaron y pintaron todas las paredes internas, se pintó el piso con pintura epóxica y se construyeron paredes para dividir las diferentes zonas de la planta.

En el mes de junio, entregamos el local, el cual arrendábamos, ubicado en la calle Isla Floreana, donde funcionaba la fábrica y nos trasladamos a la nueva planta, la cual empezó a funcionar en el mes de julio a la mitad de la capacidad hasta terminar las adecuaciones e instalaciones eléctricas, las cuales concluyeron a fines de agosto.

Para realizar los trabajos de adecuación, se solicitó un crédito por \$ 20,000 al Produbanco, y \$ 50,000 al banco Procredit, de los cuales se han desembolsado \$30,000 porque, en esa fecha, faltaba finalizar el trámite de las escrituras de compra-venta del galpón.

Adicionalmente, la Empresa Eléctrica, solicitó a la empresa que compre e instale un transformador de 50 Kva, de acuerdo a un estudio de cargas eléctricas realizado por un ingeniero. El costo del transformador, incluyendo la instalación y materiales fue de \$ 10,000 usd.

La maquinaria importada finalmente llegó en el mes de mayo y fue instalada en a fines del mes de agosto. El costo de internación, impuestos, etc. fue de \$ 9,600 usd.

Este proceso de construcción y traslado a la nueva planta, ha ocasionado un problema de flujo de efectivo por lo que se solicitará el desembolso del saldo del crédito con el banco Procredit, para terminar las adecuaciones y estar al día con los proveedores.

VENTAS

Los puntos de venta representan el 45% de los ingresos de la empresa, pero generan un alto costo fijo. Las ventas de este canal crecieron en un 16% con respecto al 2014.

En general, las ventas en las islas no han tenido el crecimiento esperado por la situación del país y se ha visto reflejado con el cierre de algunos locales en los centros comerciales.

Las ventas a distribuidores se han incrementado y representan el 55% de los ingresos.



JARDIN

Es el punto de venta más importante, genera el 19% de los ingresos por ventas y se cumplió con el 86% del presupuesto.

CCI

Las ventas de este local se disminuyeron en 11% con relación al 2014, y genera el 14% de los ingresos por ventas. Una de las razones, de la baja, fue la falta del equipo para aceptar tarjetas de crédito, que por el número de transacciones las empresas que ofrecen el servicio no han querido instalar sus equipos..

En este punto de venta se cumplió con el 68% del presupuesto.

Para el 2016 se harán varias activaciones de marca dentro del centro comercial para reforzar la marca.

SCALA SHOPPING

Las ventas de este local incrementaron en 10% con relación al 2014, y genera el 12% de los ingresos por ventas.

En este punto de venta se cumplió con el 75% del presupuesto.

VENTAS DISTRIBUIDORES

Las ventas en este canal representan el 55% de los ingresos, el cual tuvo un 33% de incremento en el 2015. De este porcentaje, el 37% corresponde a distribución en sí, y el 18% corresponde a producción a terceros.

El incremento se debe al ingreso a supermercados, de la línea de frutas deshidratadas cubiertas con chocolate, la cual tiene 5 productos, lo que mejora la presencia de la marca en la percha.

Por la falta de comunicación o publicidad, tuvimos algunas devoluciones significativas de los nuevos productos. Por esta razón se hizo una promoción en Supermaxi, para evitar más devoluciones. En el 2016 se continuará con las promociones para generar una mayor rotación de los productos.

También esperamos ingresar con 5 nuevos productos para la distribución, los cuales están en proceso de laboratorio y trámite de registro sanitario.

Adicionalmente, hemos contratado el apoyo de Santiago Caicedo, como consultor para el desarrollo y crecimiento del canal de distribución, es decir, tener mayor cobertura a nivel nacional.

La producción a terceros, 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.

EXPORTACIONES

Durante el 2015, trabajamos con Proecuador para establecer un plan para exportar, con el cual hemos preparado toda la información que se requiere entregar a los posibles clientes.



CHOCOLATECA

En abril participamos en una misión a Londres, con el apoyo de la fundación S2M y la Cámara de Comercio Británica, con el fin de conocer los requerimientos del mercado, buscar distribuidores y hacer degustaciones de nuestros productos.

Uno de los principales requerimientos es el tener una certificación en Comercio Justo, Responsabilidad Social, etc. Por esta razón, asistimos a charlas sobre estos temas sociales en las universidades de Cambridge, Nottingham y Hult.

Luego de la misión a Londres, iniciamos con el proceso de certificación en Responsabilidad Social Corporativa, con el apoyo de la fundación S2M. Cabe recalcar, que la certificación no tiene costo para la empresa, ya que, este proceso, es parte de un proyecto del Gobierno Provincial de Pichincha, con el auspicio de la Unión Europea, y CHOCOLATECA, fue seleccionada como una de las empresas ancla para apoyar en este proyecto el cual concluye Junio de 2016.

Dentro de este proyecto, desarrollaremos un programa social, en el que, las madres solteras de la Argelia, trabajen en el procesamiento de la frutas requeridas para nuestros productos. Estamos trabajando en la definición legal de este trabajo, ya que, las madres no serán parte del rol de la empresa.

VARIOS

En el mes de octubre, iniciamos con el proyecto para certificación en Buenas Prácticas de Manufactura, BPMs. Con este proyecto esperamos mejorar todos nuestros procesos de producción y asegurar la inocuidad de los productos. La certificación está prevista para el mes de Agosto.

Debido al crecimiento de la empresa, es necesario tener un sistema ERP, con el cual se pueda controlar de manera oportuna todas las operaciones de la empresa, como compras, ventas, inventarios, producción, contabilidad, etc. Se han evaluado algunas opciones, y hemos decidido contratar al mismo proveedor del sistema actual e contabilidad. Durante los primeros meses del 2016, iniciaremos las pruebas de los nuevos módulos.

Los pagos de permisos y trámites con SRI, IESS, Municipio, Ministerio de Salud, ARCOSA 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 en proceso de renovación en el IEPI.

Miguel de la Torre
Gerente