



**INFORME DE GERENCIA
JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
RESULTADOS AÑO 2017**

VENTAS

En el año 2017, las ventas totales bajaron en 5% con respecto al año 2016, en todos los canales.

Esta baja en los ingresos, nos ha causado problemas con el flujo de efectivo y por consiguiente, retrasos con los pagos a proveedores.

En 2017, los puntos de venta representan el 55% de los ingresos de la empresa, pero generan un alto costo fijo.

Las ventas a clientes especiales y marca blanca, bajaron y representan el 45% de los ingresos.

JARDIN

Es el punto de venta más importante, genera el 21% de los ingresos por ventas. El 2017, aunque sus ventas bajaron en un 9%.

CCI

Las ventas de este local generan el 17% de los ingresos por ventas. Aunque se mantuvo el nivel de ventas del 2016.

Para el 2017 se harán varias activaciones de marca dentro de los centros comerciales para reforzar la marca e incrementar las ventas.

SCALA SHOPPING

Las ventas de este local incrementaron en 6% con relación al 2016, y genera el 16% de los ingresos por ventas. Realizamos algunas activaciones de marca en el centro comercial, ya que tienen muy buena apertura y brindan apoyo en los eventos.

VENTAS CLIENTES ESPECIALES Y MARCA BLANCA

Las ventas en este canal representan el 45% de los ingresos. En 2017, las ventas bajaron. Marca blanca bajó 22% y 27% bajaron las ventas a clientes especiales (Supermaxi y Fybeca).

En 2017, los clientes especiales bajaron sus pedidos, y aumentaron las devoluciones por productos caducados.

Durante el año, hicimos promociones en Supermaxi, con el fin de que rote el producto y evitar devoluciones. Las devoluciones llegaron al 10%, que es demasiado para este canal, a pesar de las promociones.



PROMOCIÓN

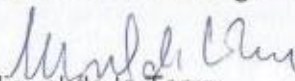
Participamos en la feria Ecuador Cultura Gourmet, que es una feria de alimentos importante.

En el Scala Shopping, realizamos activaciones de marca, con el apoyo del centro comercial. Realizamos una actividad para mostrar el proceso de producción de chocolate desde el cacao y otra actividad por Halloween para niños, con el fin de promocionar la marca.

VARIOS

La disminución en las ventas, ha afectado la liquidez de la empresa, y tenemos algunas cuentas por pagar como créditos, tarjetas de crédito, además de todas las obligaciones de la empresa.

Es necesario buscar, lo más pronto posible, una solución a este tema para que el 2018 sea un año no se sigan acumulando los compromisos financieros.


Miguel de la Torre
Gerente