INFORME DE GERENCIA
JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
RESULTADOS AÑO 2019

VENTAS
En el año 2019, las ventas totales bajaron con respecto al año 2018, sobretodo, en el canal de distribución (Supermaxi y Fybeca) y maquila.

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

En 2019, los puntos de venta representan el 70% de los ingresos de la empresa, y las ventas se mantuvieron con respecto al 2018.

Las ventas a clientes especiales (supermercados), bajaron debido al ingreso de nuevos competidores y a la gran oferta de chocolates.

JARDIN
Es el punto de venta más importante, genera el 28% de los ingresos por ventas.

CCI
Las ventas de este local generan el 21% de los ingresos por ventas.

SCALA SHOPPING
Las ventas de esta isla, representan el 21% de los ingresos.

VENTAS CLIENTES ESPECIALES Y MARCA BLANCA
Las ventas en este canal representan el 17% de los ingresos. En 2019, las ventas bajaron en todos los canales, y clientes especiales dejaron de comprar.

En 2019, los clientes especiales bajaron sus pedidos, y realizamos promociones en Supermaxi, con el fin de que rote el producto y evitar devoluciones.

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.

Miguel de la Torre
Gerente