

Guayaquil, 30 de noviembre del 2017

Señor

ROBERTO JORGE PONCE NOBOA
PRESIDENTE CHOCOLATES NOBOA S.A.
Ciudad.

De mis consideraciones:

Tengo a bien informar a usted y, por su digno intermedio, a la Junta General de Accionistas de la Compañía ChocolatesNoboa S.A. el informe de la Administración Gerencial correspondiente al ejercicio económico 2016 de acuerdo a la Resolución 92.1.4.3.0013 de la Superintendencia de Compañías, publicado en el Registro Oficial # 44 el 13 de /Octubre/1992.

La actividad propiamente de la empresa es elaborar todo tipo de chocolates, confites y demás productos que se obtengan del cacao; golosinas, caramelos, waffles y productos similares para comercializar, en el mercado nacional e internacional.

El presente informe determina las medidas que he tomado y que están encaminadas a impulsar el crecimiento económico empresarial de ChocolateNoboa S. A.. La mayor parte de las medidas han sido y están siendo desarrolladas para cumplir los objetivos de incrementar la producción y el crecimiento económico de la empresa. Para efectos de este informe he sintetizado en 4 ejes las acciones concretas desarrolladas y en vías de desarrollo.

1. Incremento de portafolio

Creación de 11 nuevos ítems o SKU's en las marcas existentes para satisfacer la demanda en diferentes sectores o canales de distribución tales como:

- Chocomanía 100g 6x10 – Canal Moderno
- Chocomanía 10g 20x30 – Canal Moderno
- Chocomanía 10g 4x200 – Canal Tradicional
- Chocomanía 28g 12x12 – Canal Tradicional
- Mordisco 100g 6x10 – Canal Moderno
- Mordisco 10g 20x30 – Canal Moderno
- Mordisco 10g 4x200 – Canal Tradicional
- Mordisco 25g 12x12 – Canal Tradicional
- Mix Chocomanía & Mordisco 28/25g 12x12 – Canal Tradicional
- Mix Chocomanía & Mordisco 10g 4x200 – Canal Tradicional
- Mr. Choc 15g 40x12 – Canal Tradicional

2. Impulso a la internacionalización

Impulso a la exportación y comercialización en los Estados Unidos con nuestras marcas: Bonita, Chocomanía y Mordisco. La internacionalización de nuestros productos presenta una serie de ventajas, tales como: el aumento de facturación, crecimiento de producción y mejoras en la imagen corporativa. Para lograr esto, ya hemos concluido algunas fases previas, necesarias para actuar en mercados internacionales tales como la fase de registros legales, rotulados, elaboración de empaques y aprobación por la FDA (Food and Drug Administration). Se proyecta que a finales del año 2017 estaremos presentes con las marcas mencionadas en los siguientes estados: Florida, Nueva York y California.

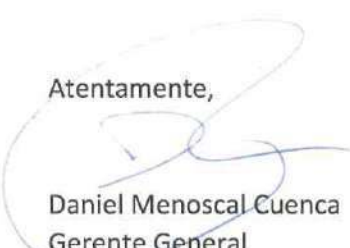
3. Automatización en líneas de producción

Desde finales del 2014 hemos venido realizando una importante inversión de modernización y automatización en nuestras líneas de producción e infraestructura de planta. El 2017 será un año que se empezará a ver los beneficios en aumento de producción y ahorros en costos de producción logrando ser más competitivos en precios y enfrentar de una mejor manera a la competencia.

4. Estimulación de venta

Para lograr un efectivo incremento en ventas, primero debemos ser más eficientes en costos, una vez logrado esto procederemos con promociones específicas a los diferentes canales de distribución como por ejemplo descuentos a los autoservicios para estimular la venta e incrementar caras y niveles en las perchas de los mismos. Adicionalmente se ejecutará un plan de degustación en todas las regionales del Ecuador donde hemos introducido nuestros productos.

Atentamente,



Daniel Menoscal Cuenca
Gerente General