



Quito, 11 de marzo de 2005

Señores:

JUNTA ACCIONISTA DE ESKIMO S.A.

Presente.-

El presente informe de actividades comprende la revisión anual de los aspectos más relevantes que se han suscitado en Eskimo S.A. en el transcurso del ejercicio económico del año 2004.

Objetivos alcanzados:

- Se continuó con el plan de crecimiento de cobertura a nivel nacional, para lo cual se incrementó el número de importaciones de congeladores tanto de Mimet - Chile, Indufrial - Colombia, Fricon - Brasil y Metalfrio - Brasil. El número de unidades adquiridas durante el año 2004 fue de 1.438 , donde además, se adquirió 4 furgones refrigerados de FRAMEC que también coadyuvaron a mejorar el reparto de los productos.
- Se suscribió nuevos contratos de leasing de camionetas y camiones, instrumentos de reparto.
- Se introdujeron nuevos productos al mercado: como Bee - Bee con sabor a sandía y mango, se innovaron sabores del producto Dingo- taxo, Picacho - Ron , Mermelada - Ron fresa, Batido - galleta -vainilla, se mejoró la presentación de los bombones helados y el empaque del mini novaton.
- Se implementó la promoción publicitaria a través de la televisión en el programa a Todo Dar " La Muerdes" para incentivar las ventas, por lo cual se colocaron ánforas en

los puntos de venta y los consumidores debían colocar una funda con tres empaques de los productos de Eskimo, los sorteos se realizaban semanalmente en el mencionado programa de televisión.

- Para incentivar a los comisionistas y distribuidores se sorteó una moto como premio mayor además de televisiones, radios , Cd players. El mecanismo fue que por cada 50 funditas que los distribuidores y comisionistas trajeran de los puntos de venta de la promoción “ La Muerdes” a la fábrica se les entregaba un boleto para el sorteo.
- Se abrió nuevos puntos de ventas con distribuidores en el país en ciudades como: Portoviejo, Guaranda, Manta, Chone, Quito y el Triunfo.
- En abrió un nuevo punto de venta en El Comisariato de la FAE, lugar en el cual las ventas se realizaban a través de una caja registradora, la misma que no tuvo mucho éxito y se retiró.
- Con el propósito de mejorar las ventas de los siguientes productos: Empastado superchoco, Mininovaton y Novaton se redujeron los precios en cinco centavos.
- Se adquirió nuevos equipos para la fabricación de productos tipo familiares y postres helados.
- La empresa en el mes de marzo del 2004 entró en un proceso de capacitación continua para obtener el Certificado de la ISO 9001-2000, el mismo que constó de los siguientes módulos:
 - Módulo 1: Alcance del sistema de gestión de la calidad
 - Módulo 2: Introducción a la metodología de procesos
 - Módulo 3: Norma ISO 9001-200
 - Módulo 4: Base documental del sistema de gestión de calidad ISO 9001- 2000
 - Módulo5: Mejoramiento continuo empresarial enfocado a procesos
 - Módulo 6: Sistema de gestión de la calidad enfocado al cliente



QUE HELADO MAS RICO!

Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General de la Compañía:

Todas las disposiciones emanadas por consenso de la Junta General de la Compañía han sido observadas y viabilizadas por la administración actual, guardando siempre apego a las normas estatutarias y de normal desempeño atribuidas a la gerencia, buscando siempre priorizar el interés y bienestar de la compañía y de sus colaboradores.

Acontecimientos extraordinarios en el ámbito Administrativo, laboral y legal.

Un acontecimiento importante es que la compañía incrementó su capital social de \$500.020,00 a \$ 900.003,00 dólares acogiéndose a lo dispuesto en la Ley de Régimen Tributario Interno, dicho aumento quedó registrado el 20 de septiembre del 2004 en el Registro Mercantil, según resolución No. 2430.

La Compañía fue designada como contribuyente especial según resolución 393 del 10 de agosto del 2004, por lo cual la empresa ha cumplido a partir del mes de octubre del 2004 con las declaraciones a través del DIMM y con los anexos del IVA y el sistema COA, para lo cual adquirió un software a la empresa Cybertec.

Se protocolizó un nuevo Reglamento de Seguridad Industrial de Eskimo Sociedad Anónima el cual fue aprobado por el Ministerio de trabajo.

Comparación de la situación financiera y los resultados anuales de la compañía, con el ejercicio 2003

Considerando la información financiera de los años 2003 y 2004, podemos deducir que la situación económica y financiera de la compañía es estable, en los meses de noviembre y diciembre bajaron en ventas debido a las situaciones sociales y de gobierno que se vivieron en el país,

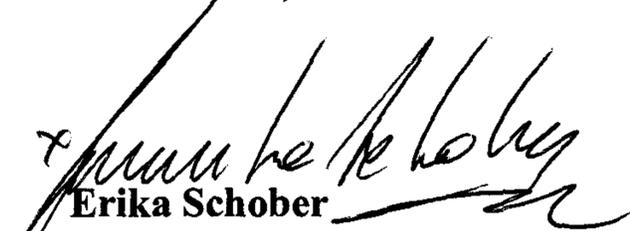
Las ventas del año 2004 representan un 119,65 % de las ventas del año 2003; sin embargo, la inversión en congeladores debía significar un mayor incremento en las mismas, situación que se ve afectada por el decremento en el rendimiento de los congeladores y la devolución de los congeladores de tapa.

En el año 2004 se generaron utilidades, las mismas que serán repartidas el 15% de los trabajadores de acuerdo a lo establecido por el Código de trabajo y el saldo se pone a disposición de la Junta de Accionistas.

Recomendaciones a la Junta General:

- Apoyar la gestión de ventas a través de promociones y concursos que generen interés en el cliente potencial a consumir nuestros productos.
- Generar alianzas estratégicas con empresas de conocido prestigio con la finalidad de fortalecer la imagen de los productos, que tiende a mejorar la percepción de los mismos en el mercado.
- Obtener el Certificado de la ISO 9001-2000, sistema que ha ayudado mucho a la compañía en cuanto al establecimiento claro de los procesos de la organización.
- Gestionar las ventas en las redes de comisariatos a nivel nacional como: Mi Comisariato, El Conquistador, El tía.

Atentamente,



Erika Schober

GERENTE