

Quito, a 13 de abril de 2015

Señores

Socios Propietarios de HELADERÍAS COFRUNAT CÍA. LTDA.

Presente.-

De mis consideraciones:

A continuación, resumo de manera ejecutiva los puntos más destacados de los resultados logrados en el año 2014 con un breve comparativo en relación a los resultados obtenidos en el año 2013:

- 1) Ventas de producto:
 - a) En dólares: en el año 2013 las ventas ascendieron a \$1 573 536.01 y en el año 2014 a \$1 682 397.17 lo que refleja un incremento de \$108 861.16 que equivale al 6.92%. Cabe indicar que en junio de 2014 se incrementaron los precios, hecho que contribuyó a la obtención de este resultado.
 - b) En unidades de Coqueiro Original: en el año 2013 se vendieron 1 206 028 unidades y en el año 2014 se vendieron 1 214 480 unidades lo que refleja un incremento de 8 452 unidades que equivalen al 0.70%. Este resultado refleja un estancamiento de las ventas de este producto.
 - c) En unidades de Coqueiro Kids: en el año 2013 se vendieron 877 643 unidades y en el año 2014 se vendieron 878 864 unidades lo que refleja un incremento de 1 221 unidades que equivalen al 0.00%. Este resultado refleja un estancamiento de las ventas de este producto.
- 2) Resultado del ejercicio económico: en el año 2013 se hubiera tenido una pérdida contable de \$77 091.07, de no ser por la venta del terreno de Nayón cuyo aporte permitió obtener una utilidad contable de \$51 685.42. En el año 2014 se logró una ganancia contable \$ 55 003.57.
- 3) Principales razones que motivaron el resultado logrado: a) incremento de precios y revisión de márgenes de utilidad a distribuidores en general, b) gestión del nuevo Jefe de Atención al Cliente, Ventas y Cobranza, Edgar Ramos, particularmente en la provincia de Manabí, c) gestión de la Unidad de Atención al Cliente, Ventas y Cobranza en general, d) incremento de la competencia en la línea de helados de frutas naturales con productos que compiten más por precio que por calidad en donde han repuntado los de la Asociación de Fabricantes de Helados de Salcedo, e) falta de conclusión del proceso de reestructuración organizacional y contratación de personal faltante que permita re-direccionar las funciones de puestos clave para mejorar su gestión.

- 4) Proyección de futuro: en la empresa continúa reinando una política de austeridad y una búsqueda constante de la optimización de todos los recursos disponibles que minimice al máximo hacer inversiones que no sean prioritarias o que devenguen en el incurrir de gastos innecesarios.

Por otro lado, se está orientando la gestión de los diferentes puestos de trabajo a resultados y se están implementando indicadores de gestión para su medición y control. También se están buscando alternativas que contribuyan a mejorar el control interno y supervisión del personal.

En el año 2015, se espera continuar con lo siguiente: a) concluir con la reestructuración organizacional y contrataciones en marcha, b) fortalecer a la Unidad de Producción para obtener la certificación de Buenas Prácticas de Manufactura y fomentar el desarrollo de nuevos productos, c) mejorar la gestión de ventas en todos los canales de distribución, y d) hacer un marketing más agresivo que nos permita vender más, defender nuestras posiciones en el mercado y captar más puntos de venta.

Agradeciéndoles por su confianza y seguro de contar con su apoyo, me despido.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'X. Bustos Neira'. The signature is stylized and includes a large loop at the top.

Ing. Xavier Bustos Neira

Gerente General