

INFORME DE GERENTE GENERAL CORRESPONDIENTE AL AÑO 2018

Quito, a 1 de abril de 2019

Señores

SOCIOS 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 2018 con un breve comparativo en relación a los resultados obtenidos en el año 2017:

1) Ventas de producto:

- a) En dólares antes de Iva: en el año 2017 las ventas solo de helados ascendieron a \$1 828 315,09 y en el año 2018 a \$1 862 139,15 lo que refleja un incremento de \$33 824,06 que equivale al 1,85% de crecimiento.

En relación al presupuesto 2018, se esperaban ventas solo de helados de \$2 000 000,00 que versus el resultado logrado de \$1 862 139,15 representa un porcentaje de cumplimiento del 93,10%.

- b) En unidades de Coqueiro Súper 110g consolidadas: en el año 2017 se vendieron 1 324 263 unidades y en el año 2018 se vendieron 1 316 383 unidades lo que refleja un decremento de -7 880 unidades que equivalen al -0,37% de decrecimiento.
- c) En unidades de Coqueiro Ideal 60g consolidadas: en el año 2017 se vendieron 809 601 unidades y en el año 2018 se vendieron 833 745 unidades lo que refleja un incremento de 24 144 unidades que equivalen al 1,13% de crecimiento.

2) Resultado del ejercicio económico 2018:

En el año 2017 se logró una utilidad de \$34 775,06, lo que representa una utilidad solo sobre las ventas de helados del 1,90%.

En el año 2018 se logró una utilidad de \$29 383,14, lo que representa una utilidad solo sobre las ventas de helados del 1,57%.

Por otro lado, si se hace el mismo análisis, pero en función de los ingresos totales de la Empresa que para el año 2017 ascendieron a \$1 949 614,59 y para el año 2018 a \$1 899 205,65, el porcentaje de utilidad es del 1,78% y del 1,57%, respectivamente.

La meta presupuestada tenía previsto llegar al 3% de utilidad sobre las ventas, pero no se pudo cumplir por la priorización de las inversiones orientadas a la mejora de la infraestructura de la Empresa.

3) Principales razones que motivaron el resultado logrado en el ejercicio económico 2018:

El 2018 fue un año relativamente normal de trabajo debido a que no se produjeron nuevos fenómenos naturales importantes que afecten de manera significativa el comportamiento comercial del mercado.

El Presidente Lenin Moreno asumió el gobierno desde mayo de 2017 y hasta diciembre de 2018 las medidas económicas implementadas todavía no han motivado un incremento en los precios de venta de los productos de la Empresa que se han mantenido estables desde junio de 2016 puesto que en junio de 2017 solo volvió el Iva al 12% que subió por un año al 14% como contribución solidaria por el terremoto de Pedernales acontecido en abril de 2016.

Lo que sí se ha sentido en el mercado es una disminución en el consumo de productos en los diferentes tipos de negocios a todo nivel atribuido principalmente al nivel de empleo no adecuado y desempleo que tiene una tendencia creciente en el país y se ha acentuado más por efecto de la migración venezolana y por los despidos masivos de trabajadores del sector público. Paralelamente, también se han incrementado los robos y asaltos con violencia a negocios y personas en general.

Los mayores decrecimientos en ventas se dieron en las rutas de atención a clientes ubicados en las provincias de Manabí, Santo Domingo, Imbabura, Esmeraldas, Napo y Tungurahua, y en las ventas en Corporación Favorita. Para el caso de Corporación Favorita se presume que el decrecimiento en ventas se debe al ingreso de nuevos competidores, particularmente en la línea de helado batido.

Los mayores crecimientos en ventas se dieron en las rutas de atención a clientes ubicados en las ciudades de Quito y Guayaquil, con especial énfasis en Guayaquil que fue el territorio de ventas que más creció.

Finalmente, la empresa invirtió más de \$210 000,00 para mejorar su infraestructura en congeladores, camiones, carrocerías refrigeradas, maquinaria y equipos, y nave industrial.

4) Cumplimiento de objetivos previstos para el año 2018:

A continuación, se enlistan los principales objetivos con su estatus de cumplimiento al cierre del ejercicio analizado:

- a) Mantenimiento de la Certificación en BPM: cumplido. En diciembre de 2018 la UE Producción y Aseguramiento de Calidad pasó de manera exitosa la auditoría de seguimiento.
- b) Obtención de la Certificación FSSC 22000: pendiente. No se ha avanzado más con la asesoría y capacitación por parte de Proserati. Su obtención depende de la mejora en las instalaciones de la planta que están en proceso de ejecución y de la revisión del sistema de seguridad alimentaria como tal por actualización de la normativa.
- c) Obtención de la Certificación ISO 9001:2015: cumplido. En julio de 2018 la Empresa pasó exitosamente la auditoría de otorgamiento de la certificación internacional en mención.
- d) Adquisición de nueva maquinaria y equipos: se realizó la compra de dos nuevas marmitas, un nuevo molino de coco, un nuevo tanque para la piscina de congelamiento, un nuevo camión con su carrocería refrigerada y un contenedor de congeladores, más repuestos.
- e) Lanzamiento de nuevos productos: no cumplido. En noviembre de 2018 se inició la entrega de una nueva presentación requerida por Corporación Favorita, ésta es una caja de 60 unidades de Súper Coco 110g en unidades para su nuevo formato de puntos de venta denominado Titán. Su venta todavía no es relevante.

Está pendiente la conclusión de la investigación y desarrollo de helados de frutas naturales en base de agua con banda media en azúcar con prioridad en el sabor de tamarindo para, una vez aprobado, avanzar con el resto de sabores opcionados.

Está pendiente el desarrollo de la línea del helado batido que está supeditado al cambio de transformador, a la conclusión de los trabajos constructivos en fábrica y a la disponibilidad de financiamiento para adquirir la nueva maquinaria correspondiente.

- f) Reformulación de productos actuales para hacerlos exportables: no fue posible ingresarlos con banda media en azúcar sin alterar su sabor, por tanto, se descartó este cambio, pero sí se determinó que se debe disminuir su contenido de azúcar en la mayor proporción posible; se avanzó con el reemplazo de ingredientes alérgenos, a excepción de los lácteos; se avanzó con el cambio de colorantes artificiales por colorantes vegetales naturales; se avanzó con el cambio de preservante. Está pendiente la entrega de las recetas definitivas para aprobarlas en reunión de socios.

Los registros sanitarios vigentes vencerán a partir de enero de 2020. Por eso es importante ingresar el código BPM que durará hasta enero 2021.

- g) Actividades promocionales relevantes:

Se mantiene la campaña permanente de impulsación de puntos de venta de clientes y de puntos de venta propiedad de la misma Empresa a través de las cinco impulsadoras que se han contratado: cuatro para la Matriz Quito y una para la Sucursal Guayaquil.

Se mantienen las promociones permanentes en puntos de venta de propiedad de la Empresa y se han hecho promociones para Oki Doki.

Se mantiene el equipo de mantenimiento de congeladores y publicidad en la Matriz Quito para asegurar el correcto funcionamiento de los aparatos y mejorar la imagen de la publicidad en los puntos de venta.

La nueva página web está activa, pero no tiene tráfico.

Está pendiente la incursión en redes sociales de manera posterior a la obtención de la Certificación FSSC 22000.

- h) Compra de terreno para mudanza de fábrica: este proyecto quedó suspendido por cuanto no existe disponible en el mercado del DM Quito un parque industrial especializado para pymes alimenticias con bajo impacto ambiental. El Sector Alimenticio de la Capeipi continúa empeñado en sacarlo adelante. Mientras esto sucede, la Empresa está mejorando la infraestructura de sus instalaciones actuales.
- i) Vigencia de registro de marca en el IEPI: los registros de la marca "Los Coqueiros, El Original, ¡El helado que alimenta!, más diseño" y "Los Coqueiros, Kids, ¡El helado que alimenta!, más diseño" vencen el 7 de septiembre de 2020. Está previsto actualizar estos registros a "Los Coqueiros Súper", "Los Coqueiros Ideal" y "¡El Helado de Puro Coco y Frutas Naturales!" con sus correspondientes variantes y complementos.

Debido a falta de diligencia en los trámites encargados al Dr. Fabricio Peña desde el 31 de octubre de 2014, el Ps. Alejandro Bustos sugirió la contratación de los servicios de Pérez Bustamante & Ponce. Xavier Bustos así lo hizo y desde mayo 2018 son los nuevos proveedores calificados para solventar temas marcarios.

Hasta la fecha, la mayoría de los registros solicitados han sido aprobados por el Senadi sin inconvenientes.

5) Proyección para el año 2019:

A nivel general, se prevé un escenario económico cada vez más complicado para el año 2019, debido a la problemática social del empleo no adecuado, desempleo y migración.

Sin embargo, para nuestra Empresa existen muchas oportunidades que deben ser aprovechadas puesto que hay mucho mercado desatendido que está a la espera de la llegada de nuestros productos actuales y futuros.

Por otro lado, en la Empresa se mantiene desde hace varios años una política de austeridad permanente en la que se ha puesto énfasis en el control de los costos y gastos.

Paralelamente, se han emprendido acciones que favorezcan el incremento de los ingresos para acelerar la rentabilización de la actividad económica de la Empresa.

A continuación, se enlistan las inversiones y actividades que serán prioritarias para el año 2019:

- a) Concluir con las mejoras en las instalaciones de planta requeridas para lograr la certificación FSSC 22000.
- b) Adquirir nuevos moldes y cambiar empaques.
- c) Concluir con los desarrollos de productos nuevos que no impliquen nueva inversión en maquinaria y equipos.
- d) Buscar la forma de arreglar y terminar el inmueble ubicado en Tonsupa sin invertir dinero del giro del negocio.

Agradeciéndoles por su confianza y seguro de contar con su apoyo, pongo en su conocimiento y a su consideración el presente informe.

Atentamente,



Ing. Xavier Bustos Neira

Gerente General