

## INFORME DE GERENTE GENERAL CORRESPONDIENTE AL AÑO 2019

Quito, a 15 de abril de 2020

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 2019 con un breve comparativo en relación a los resultados obtenidos en el año 2018:

### 1) Ventas de producto:

- a) En dólares antes de Iva: en el año 2018 las ventas solo de helados ascendieron a \$1 825 123,59 y en el año 2019 a \$1 755 502,45 lo que refleja un decremento de -\$69 621,14 que equivale al -3,81% de decrecimiento.

En relación al presupuesto 2019, se esperaban ventas solo de helados de \$2 000 000,00 que versus el resultado logrado de \$1 755 502,45 representa un porcentaje de cumplimiento del 87,78%.

- b) En unidades de Coqueiro Súper 110g consolidadas: en el año 2018 se vendieron 1 316 400 unidades y en el año 2019 se vendieron 1 266 766 unidades lo que refleja un decremento de -49 634 unidades que equivalen al -2,31% de decrecimiento.

- c) En unidades de Coqueiro Ideal 60g consolidadas: en el año 2018 se vendieron 833 763 unidades y en el año 2019 se vendieron 802 243 unidades lo que refleja un decremento de -31 520 unidades que equivalen al -1,47% de decrecimiento.

### 2) Resultado del ejercicio económico 2019:

En el año 2018 se logró una utilidad antes de impuestos de \$51 435,38, lo que representa una utilidad solo sobre las ventas de helados del 2,82%.

En el año 2019 se logró una utilidad de \$13 240,64, lo que representa una utilidad solo sobre las ventas de helados del 0,76%.

Por otro lado, si se hace el mismo análisis, pero en función de los ingresos totales de la Empresa que para el año 2018 ascendieron a \$1 863 546,66 y para el año 2019 a \$1 798 074,36, el porcentaje de utilidad es del 2,76% y del 0,74%, respectivamente.

La meta presupuestada tenía previsto llegar al 3% de utilidad antes de impuestos 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 2019:

El 2019 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 2019 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. El sector privado también ha contraído su demanda laboral. 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, Napo, Tungurahua y se sumaron las Rutas de Quito 3 atendidas por Julio Azuero como dato atípico. El resto de rutas también decrecieron en menor proporción.

Los únicos crecimientos en ventas se dieron en el canal autoservicios – grandes superficies a través de Corporación Favorita y en las ventas de la Sucursal de Guayaquil.

Finalmente, la empresa invirtió más de \$200 000,00 en el año 2019 para ampliar y mejorar la infraestructura de su nave industrial, hecho que representó una inversión mucho mayor a la prevista y que obligó a conseguir nuevos préstamos bancarios para financiar el proyecto que prácticamente quedó concluido.

#### 4) Cumplimiento de objetivos previstos para el año 2019:

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 2019 la UE Producción y Aseguramiento de Calidad pasó de manera exitosa la auditoría de seguimiento.
- b) Obtención de la Certificación FSSC 22000: pendiente. Se evaluará si se avanzará hacia la certificación en mención por presupuesto y por requisitos de los mercados hacia los cuales se espera exportar los productos.
- c) Obtención de la Certificación ISO 9001:2015: cumplido. En julio de 2019 la Empresa pasó exitosamente la primera auditoría de seguimiento de la certificación internacional en mención.
- d) Adquisición de nueva maquinaria y equipos: no se realizaron más adquisiciones relevantes de maquinaria y equipos. Está pendiente poner en marcha el banco de hielo y la marmita de 1000l.
- e) Lanzamiento de nuevos productos: no cumplido. Durante el año 2019 no se lanzó ningún producto nuevo previsto.

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.

Esté pendiente la elaboración de variantes de los productos actuales. Su producción está supeditada al agotamiento de stock de productos que dejarán de fabricarse y de los requerimientos de Corporación Favorita.

Se suspendió el desarrollo de la línea del helado batido por falta de presupuesto para adquirir la maquinaria necesaria.

- 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 vencieron a partir de enero de 2020. Por tanto, ya se ingresó el código BPM que durará hasta enero 2021. Para su renovación, se ha decidido mantener la Certificación en Buenas Prácticas de Manufactura y no acceder a otro tipo de certificación superior por el momento.

- g) Actividades promocionales relevantes:

Se mantuvo la campaña permanente de impulsación de puntos de venta de clientes durante los primeros 9 meses del año 2019. Posteriormente, se suspendió esta actividad promocional en ese canal para concentrar el impulso de puntos de ventas en los locales de propiedad de la misma Empresa durante el último trimestre del año 2019.

Se mantuvieron las promociones permanentes en puntos de venta de propiedad de la Empresa y se hicieron promociones para Oki Doki.

Se mantuvo 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. Se analizará la incursión en redes sociales.

- 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: todos los registros de marca de interés de la empresa en mantener o incrementar están vigentes. Su renovación se hizo a través del estudio jurídico Pérez Bustamante & Ponca. A nivel general, éstos estarán vigentes hasta el año 2028.

## 5) Proyección para el año 2020:

A nivel general, se prevé un escenario económico cada vez más complicado para el año 2020, 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 2020:

- a) Concluir con la puesta en marcha de toda la maquinaria y equipos para lograr un proceso productivo eficiente y eficaz.
- 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 vender el inmueble a medio construir y afectado por los sismos en Tonsupa.

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

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'X. Bustos Neira', written over a large, faint circular stamp or watermark.

Ing. Xavier Bustos Neira

Gerente General