

18237

INFORME DE GERENCIA GENERAL PERIODO 2006

Quito, 22 de Abril del 2007

Señores

Accionistas de HELADERÍAS COFRUNAT CIA.LTDA.

Presente.

De mis consideraciones:

En mi calidad de Gerente General y dando cumplimiento a lo que dispone la Superintendencia de Compañías en lo relativo al informe de Gerencia por el año 2006, me permito poner a consideración de Uds. Para que sea analizado en la sesión anual de la Junta General de Accionistas.

El año 2006 fue un año estable en el campo económico y social, pero en lo político fue un año electoral ya que los ecuatorianos acudimos a las urnas en dos oportunidades para elegir al nuevo Presidente Constitucional que dirigirá los destinos de nuestro país a partir del 15 de enero del 2007 dignidad que recayó en el Economista Rafael Correa.

Esta situación política y económica afectaron a la liquidez de la empresa ya que nuestros clientes mantuvieron retrasos, bajaron las ventas y los índices anuales de inflación del 3,14 del 2005 estuvo en el 2,87% al 2006, la tasa de interés activa terminó con el 9,863%, el sueldo unificado de nuestro sector se ubicó en USD. 160,00; la canasta básica familiar está en USD 467,00 sin embargo prevaleció las protestas y paralizaciones de parte del sector de la salud y de gobiernos seccionales exigiendo se les entregue recursos para lo cual se paraliza el paso a sectores donde tenemos presencia y nos ocasionó la reprogramación de viajes afectando nuestro presupuesto.

En este año hemos efectuado una importación de congeladores Mimet utilizando nuestros propios recursos que llegaron en agosto 90 exhibidores modelo CV-200A, 8 exhibidores modelo CV-350A y 300 adhesivos publicitarios para recubrir a los congeladores importados y los que tenemos entregados a nuestros clientes. De los cuales 50 fueron comprometidos y vendidos al Sr. Humberto Holguín Distribuidor para la provincia del Tungurahua a crédito. Estos sirvieron para fortalecer la temporada alta en los sectores de Esmeraldas y Manabí y reforzar la nueva plaza de Ambaró.

En lo referente a publicidad hemos seguido manteniendo la misma política con rotulación, stickers para nuestros distribuidores y hemos efectuado la renovación correspondiente tanto en provincias como localmente para seguir manteniendo la imagen y presencia. Seguimos con la rotulación en acrílico, ya que significa bajar gastos y su duración y presentación a sido del completo agrado de nuestros clientes. En todo esta misión y estrategias de marketing están dirigidas por los Srs. Javier y Alejandro Bustos.

La liquidez de la Empresa se vio afectada durante el 2006 sobre todo a finales del cuarto trimestre ya que la gestión realizada por el Departamento de Ventas se mantuvo igual con relación al 2005 pero en lo que respecta a la recuperación con los clientes nos entregan cheques posfechados, luego nos solicitaban diferir las fechas, etc esto ocasiona que no podamos cumplir oportunamente con las obligaciones hacia nuestros empleados, proveedores por la compra de materia prima; ventajosamente existe la apertura y comprensión , al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social los fondos de reserva se cancelaron mediante un convenio de pago en tres dividendos , se adquirieron 25 congeladores para bodega y clientes en La Ganga, Orbe Hogar y usados a terceros para impulsar y cubrir el mercado con nuestros productos.

En diciembre ante el atraso permanente del Sr. Holguin por la venta de los 50 congeladores nos trasladamos conjuntamente con el Ing. Javier Bustos para llegar a un acuerdo definitivo con el Distribuidor de Ambato, y tuvimos que retirarle 40 congeladores CV200-A y el valor que mantenía como abono de los mismos fue aplicada a las facturas pendientes de pago de producto terminado.

Hemos tenido presencia en las ferias que se han realizado en el Centro de Exposiciones Quito durante el 2006 en base las buenas relaciones que mantenemos en la Cámara. En los Centros Comerciales no hemos podido cristalizar ya que es muy complicado acceder , confiamos que para el 2007 podamos conseguir , dicha gestión la esta realizando el Sr. Alejandro Bustos. Se ha participado mediante canje publicitario en el Ciclo Paseo con presencia en los sitio norte y sur utilizando con una carpa , publicidad y venta de nuestro producto.

El departamento de ventas con el Gerente Comercial el Lcdo. Pablo Gómez ha dado cumplimiento con la elaboración del presupuesto de ventas e implementó los mecanismos necesarios para poder dar cumplimiento al mismo y reporte a la Gerencia General, para lo cual se estableció reuniones mensuales con todos los departamentos para este fin.

Para el 2006 se procedió ha cambiar la codificación de clientes por sugerencia y pedido de parte de la Gerencia Comercial con el propósito de mantener un mejor control y sacar reportes para la Gerencia General de cartera, clientes pendientes , fechas de vencimiento, ventas por vendedor, ventas por producto, ventas por zonas , etc. Lo que nos ha permitido una mejor gestión para la toma de decisiones.

A través de los responsables del Departamento de Ventas en este año se logró efectuar un seguimiento de nuestros Distribuidores que poseen exhibidores de propiedad de la Empresa para exigir que sean más productivos en base a estadísticas de compras que nos han realizado y aquellos distribuidores que no han demostrado interés en mantener un rendimiento con nuestro producto han sido reubicados.

En la parte administrativa se terminó el convenio de capacitación con el Ing. Moncayo ya que los módulos de clientes, tesorería , inventarios, cuentas por pagar , facturación etc. Están funcionando y mantenemos la información al día , obtenemos reportes, balances mensualmente para la toma de decisiones.

El departamento de Producción durante el 2006 continuó con el desarrollo de nuevos productos específicamente el helado de agua para lo que realizaron pruebas, formulación, etc. Se implemento un plan de mantenimiento preventivo para lo cual se cumplió con la pintura de toda la fábrica, refacción del techo, arreglo del piso, paredes, arreglo de encajes :

Ante el requerimiento del Municipio de Quito se esta realizando la Auditoria Ambiental en lo que respecta a caracterizaciones de efluentes líquidos, emanaciones de gases, ruido, etc.

Nos hemos preocupado por efectuar un control y manejo de plagas mediante un contrato de fumigación con la empresa Maical quienes constantemente lo están realizando y controlando. Se efectuó cursos de capacitación al todo el personal de la empresa sobre manejo de desechos sólidos, seguridad industrial y como actuar en caso de emergencias.

De igual manera se establecieron reuniones mensuales para mantenernos informados del desarrollo de la producción, renovación de permisos sanitarios, de funcionamiento, etc. Se emprendió un proceso de capacitación con todo el personal de Heladerías Cofrunat con la empresa SOLNOPRO Cía Ltda. a fin de mejorar y fortalecer el rendimiento, la solidaridad, trabajo en equipo, iniciativas, etc a favor de la empresa y en el campo individual, familiar de los trabajadores.

Pese a todos estos factores presentados en el año 2006 me permito hacer el siguiente análisis de los resultados obtenidos:

Las ventas se incrementaron con relación al 2005 en USD. 54.790,31 lo que representa un 6,83% las unidades vendidas fueron superiores al año anterior para el Original en 29.453 equivalentes al 3.18 % el Kids en 69.039 equivalentes al 16.10 %, y por último el helado Gemelo se vendieron menos 4.057 unidades que representa el -6.28 % . El costo de ventas se incremento en 37.218,45 que en porcentaje es el 31.82 % con relación al 2005, el total de gastos es decir directos, indirectos, administrativos y de ventas vemos que hay un incremento de 9.494.33 que equivale al 1,42 % mayor que en el 2005

La utilidad del ejercicio fue superior en 6.926,52 USD. equivalente al 39.79 % comparada con el 2005, pero si comparamos esta utilidad con relación a las ventas anuales veremos que las del 2005 representan el 2.17% y las del 2006 el 2.84%. Frente a estas circunstancias antes mencionadas la ganancia de la compañía por el ejercicio 2006 fue de USD. 24.333,48 de los cuales me permito poner a consideración de los señores accionistas la siguiente propuesta:

Utilidad del ejercicio 2006	USD.	24.333,48
Menos 15% participación de utilidades por los Trabajadores		3.650,02

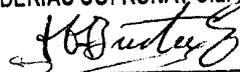
Utilidad Gravable		20.683,46
Impuesto a la renta año 2005 según conciliación tributaria		3.871,45

Utilidad después de impuesto a disposición de los señores Accionistas		<u>16.812,01</u>

La Gerencia propone capitalizar la suma de USD. 15.000.00 mediante trámite a iniciarse en la Superintendencia de Compañías y transferir a la cuenta " Resultados de Años Anteriores " la diferencia de la ganancia de USD. 1.812,01 Se encuentra a disposición de los Señores Accionistas, todos los documentos y estados contables que comprueban las operaciones e informes de la Empresa durante el 2006.

Finalmente expreso mi agradecimiento a todo el personal de la Cía. su colaboración y esfuerzos brindados y aspiro que el 2007 represente un año decisivo para el progreso de la Empresa.

Atentamente
HELADERIAS COFRUNAT Cia. Ltda.



Lic. Hugo Bustos Espinosa

Gerente General

Lcdo. Hugo Bustos E.
GERENTE GENERAL