

Quito, 22 de Abril del 2009

Señores
Accionistas de HELADERÍAS COFRUNAT CIA.LTDA.
Presente.

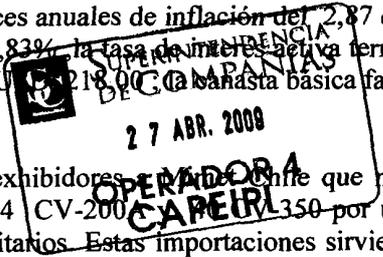
De mis consideraciones:

En mi calidad de Gerente General y dando cumplimiento a lo que dispone la Superintendencia de Compañías, me permito poner a consideración el informe de Gerencia, en el cual constan las actividades y acciones más relevantes desarrolladas en el año 2008, para que sea considerado en la sesión anual de la Junta General de Accionistas.

En el año 2008 los primeros seis meses demostraban ser estables en el campo económico y social, pero se empezó a evidenciar factores externos sobre todo en la economía mundial con el precio del petróleo ya que en noviembre cayó por debajo de los USD.50,00 por primera vez desde mayo del 2005 a causa de temores de una recesión en las principales economías del mundo y ante la posibilidad de que la demanda se desplome. El precio del petróleo ya perdió dos tercios de su valor registrados en julio cuando batió el récord histórico al cotizarse a USD. 147,00 el barril.

En el período enero-septiembre del 2008 la balanza comercial registró un saldo positivo de USD. 2.377 millones muy superior al saldo acumulado en el mismo período del 2007 lo que obedece al importante crecimiento de las exportaciones. Las remesas constituyen uno de los principales ingresos para la economía ecuatoriana tuvo una caída brusca por la contracción de la economía mundial especialmente de los Estados Unidos y de la Zona Euro. En lo político una vez que el pueblo aprobó en las urnas la nueva Constitución estuvo enmarcado en la organización de los poderes del Estado como en el campo legislativo, Judicial, etc.

Esta situación si afectó en la parte económica a las empresas ya que siempre existe incertidumbre con los mandatos que se emitieron en la Asamblea una vez que tiene todos los poderes en la parte legislativa; como consecuencia el giro del negocio se ve reducido mientras las reglas no sean claras. A final del año aprobaron el pago del 1% de impuesto a la salida de divisas, con todos estos antecedentes nuestros clientes mantuvieron retrasos y los índices anuales de inflación del 2,87 del 2006 , el 3,32% al 2007, para el 2008 la inflación se cerró en el 8,83%, la tasa de interés efectiva terminó con el 9,14%, el sueldo unificado de nuestro sector se ubicó en USD 218,00 (la canasta básica familiar está en USD 508,94



En este año efectuamos tres importaciones de exhibidores de Imágenes que nos llegaron en los meses de enero, septiembre y diciembre así : 244 CV-2008-0001350 por un monto de USD: 150.860,00 con sus respectivos adhesivos publicitarios. Estas importaciones sirvieron para fortalecer las temporadas altas en los sectores de Guayaquil, Esmeraldas, Manabí, Imbabura y reforzar la plaza de Lago Agrio.

En lo referente a publicidad seguimos manteniendo la misma política con rotulación, stickers para nuestros distribuidores y la renovación correspondiente tanto en provincias como localmente para mantener la imagen y presencia. La rotulación en acrílico, ha significado bajar gastos mejorando su duración y presentación.

Se trabajó en el desarrollo de mercado a través de islas en centros comerciales y lugares importantes como el CC Condado Shopping en la isla de propiedad de la Sra. María Mercedes Salazar, CC El Recreo se reubicó la isla colocando una nueva, CC VenturaMall se requerirá efectuar alguna promoción, Mall del Sol aspiramos en este año concluir negociaciones con el Dpto de Ventas del centro comercial. En Guayaquil por el fallecimiento del Ing. Galo Alvarado quien manejaba la distribución de ésta zona nos vimos precisados en tomar el control de la misma, revisando las políticas

de ventas para dicha región y sobre todo el desarrollo de un local donde esté concentrado el centro de distribución como una heladería la misma que de una imagen real de nuestra empresa para lo cual se le dio la responsabilidad a nuestro Socio el Sr. Edison Bustos quien desde septiembre está radicado definitivamente y trabajando en el desarrollo y recuperación de dicha zona.

La liquidez de la Empresa mejoró en el 2008 con relación al 2007, por la gestión realizada por el Departamento de Ventas y el control permanente de la cartera por parte de los Srs. Vendedores, esto nos ha permitido cumplir oportunamente con las obligaciones hacia nuestros proveedores por la compra de materia prima; obligaciones con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social como son aportes, fondos de reserva, pago de impuestos mensuales, y los beneficios sociales hacia nuestros empleados. etc. El Banco del Pichincha cuando hemos tenido dificultades con la liquidez de la empresa, estuvieron dispuestos para apoyarnos con sobregiros ocasionales.

Hemos tenido presencia en las ferias que se han realizado en el Centro de Exposiciones Quito durante el 2008 en base a las buenas relaciones que mantenemos con la Cámara se ha participado en el Ciclo Paseo con presencia en el sitio norte y sur utilizando una carpa, publicidad y venta de nuestro producto; así como en una serie de eventos en instituciones educativas; igualmente participamos en la Expo Moda Atuntaqui con gran éxito, ya que se trata de una de las ferias más importantes y mejores posicionadas en nuestro País.

La Gerencia Comercial ha efectuado el seguimiento para el cumplimiento del presupuesto de ventas del 2008 el mismo que se lo superó en un 5,28%, esto ha sido informado mensualmente del desarrollo y cumplimiento del mismo con reportes a Gerencia General y en las reuniones mensuales con todos los departamentos para este fin.

El Departamento de Ventas en base a estadísticas, estableció tres categorías para nuestros Distribuidores que poseen exhibidores de propiedad de la Empresa así: categoría A, los que mantienen un promedio mensual de compras de más de 200,00 dólares, categoría B, los que mantienen un promedio de compras mensuales entre 100 y 200 dólares y por último la categoría C, aquellos clientes que tienen un promedio mensual de compras de menos de 100,00 dólares con ésta información nos permite exigir que sean más productivos y aquellos distribuidores que no han demostrado interés en mantener un rendimiento con nuestro producto han sido reubicados dichos congeladores.

En los meses de octubre y diciembre se adquirieron dos vehículos marca Mitsubishi Canter modelos Fuso de 3.5 toneladas a la empresa Mosumi S.A. en USD: 453981,48 y sus respectivos furgones en aluminio a la empresa Recarmet por un monto de USD. 18.256,00 los mismos que fueron cancelados uno con recursos propios y el segundo mediante crédito tramitado con el Banco del Pichincha a 36 meses plazo. Estos servirán para la atención en el reparto de la ciudad de Quito y que realicen viajes a provincias o atender eventos, hemos destinado el vehículo Delta a la ciudad de Guayaquil.

En la parte administrativa está funcionando el sistema contable SAFI y mantenemos la información al día, obteniendo reportes, balances mensualmente para la toma de decisiones, se cumplió con el SRI en la entrega de anexos transaccionales. En diciembre del 2007 compramos la licencia de uso de un sistema contable ABACO a la empresa Galarza Ortega Cía Ltda en USD. 3567,87 dando una cuota inicial de USD. 891,97 para la diferencia ser cancelada en tres dividendos de USD. 891,97 cada una durante el primer trimestre del 2008. Galarza Ortega Cía Ltda se comprometió a implementar durante el mes de enero el sistema Abaco, recomendando que no sería necesario mantener en paralelo la contabilidad en el SAFI; esto nos ocasiono una serie de inconvenientes y no se cumplieron con las expectativas ofrecidas y tuvimos una serie de inconvenientes con información que no se disponía, la facturación no era confiable ya que existían diferencias y discrepancias con nuestros clientes. En definitiva tuvimos que retomar el SAFI igualando la información con el trabajo extra de parte del personal administrativo. Para finales del 2008 el Ing. Ivan Moncayo en base a un convenio con la Gerencia General se comprometió a implementar dicho sistema que aspiramos en el transcurso del 2009 poder utilizar si nos demuestra que la información es confiable y similar con la que arroja nuestro sistema SAFI.

Se adquirió una copiadora impresora marca Kyocera electrónica la cual nos permite agilizar y mejorar el manejo de la documentación.

El departamento de Producción durante el 2008 implementó un plan de mantenimiento preventivo para lo cual se cumplió con la pintura de toda la fábrica, refacción del techo, paredes, cubierta en patio de ingreso para ampliar y facilitar la carga del producto en los carros de reparto o para receptor materia prima.

Ante el requerimiento del Municipio de Quito se está cumpliendo con la Auditoria Ambiental en lo que respecta a caracterizaciones de efluentes líquidos, emanaciones de gases, ruido, etc. De igual manera se continuará con estos análisis.

A finales del año la piscina de congelamiento adquirida al Ing. Miranda sufrió un daño irreparable por deficiencia con el acero utilizado y tuvimos que solicitar la fabricación de una nueva piscina al Sr. José Hinojosa a un costo de USD. 5.800,00

Al personal se renovó todos los uniformes, ropa blanca para área de producción, overoles, botas, gorras, etc.; al personal de Reparto se les entregó camisetas.

El control y manejo de plagas se continua realizando mediante contrato de fumigación con la empresa Maincal quienes constantemente lo están realizando y controlando. Se participó en cursos de capacitación a todo el personal de la empresa sobre calidad total, administración y servicio, así como programa de auto superación integral soluciones prácticas, se capacitó al personal para la utilización de extintores.

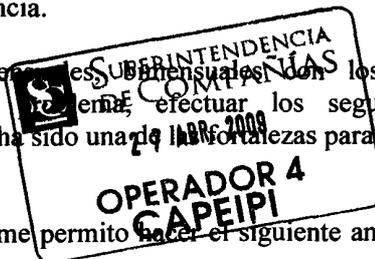
De igual manera se establecieron reuniones mensuales para mantenernos informados del desarrollo de la producción, renovación de permisos sanitarios, de funcionamiento, etc.

En Agosto del 2008 a través de la Cámara de la Pequeña Industria se logró que nos calificaran para seguir con un programa de Mejoramiento Continuo el cual es un elemento importante de la estrategia de profundización del Proceso de Calidad y Productividad que se realizará en cada departamento de la Empresa. Este proyecto que lo tomamos tiene una duración y proceso de agosto 2008 hasta mayo del 2009 y el objetivo es que cada Unidad Operativa desarrollará e implementará proyectos de mejoras de los indicadores de calidad y productividad en su área de responsabilidad, aplicando técnicas y herramientas básicas que recibimos a través de talleres, cursos de capacitación en la oficina o en la Cámara , esto nos ha permitido mejorar el trabajo en equipo, obtener resultados a corto plazo.

Para esto se nombró un líder para cada grupo de mejoramiento , al personal se los involucró en cada uno de estos grupos los cuales mantienen reuniones semanales para cumplir con una agenda establecida y efectuar el seguimiento a las decisiones y proyectos a desarrollarse por cada grupo, las decisiones y resoluciones son registradas en una acta semanal. Se conforma el Comité Corporativo que está integrado por los Socios de la Empresa, un representante de la Empresa como líder del Comité y los líderes de cada Grupo de Mejoramiento y un Consultor de la CAPEIPI, quienes se reúnen semanalmente para conocer las decisiones y avances de proyectos de cada Grupo de Mejoramiento, para implementar proyectos en base a decisiones de Gerencia.

Se han mantenido reuniones regulares ya sean mensuales o bimensuales en los diferentes Departamentos para tratar oportunamente cualquier problema, efectuar los seguimientos e implementar las acciones correctivas para superarlo, ésta ha sido una de las fortalezas para que durante el 2008 se cumplieran presupuestos y objetivos.

Pese a todos estos factores presentados en el año 2008 me permito hacer el siguiente análisis de los resultados obtenidos:



Las ventas se incrementaron con relación al 2007 en USD. 270.747,50 lo que representa un 25,72%, las unidades vendidas fueron superiores al año anterior para el Original en 178.264 equivalentes al 15,94 % el Kids en 206.552 equivalentes al 33,09 %, y Gemelo en 46.137 que representa el 179,04 %. El costo de materia prima se incrementó en 169.293 que en porcentaje es el 88,17 % con relación al 2007, el total de gastos es decir directos, indirectos, administrativos y de ventas vemos que hay un incremento de 69.273 que equivale al 8,57 % mayor que en el 2007.

La utilidad del ejercicio fue superior en 55.12934 USD. equivalente al 88,34 % comparada con el 2007, esta utilidad con relación a las ventas anuales vemos que en el 2007 representan el 5,93% y las del 2008 el 8,88%. Frente a estas circunstancias antes mencionadas la ganancia de la compañía por el ejercicio 2008 fue de USD. 117.533,84 de los cuales me permito poner a consideración de los señores accionistas la siguiente propuesta:

Utilidad del ejercicio 2008	USD. 117.533,84
Menos 15% participación de utilidades por los Trabajadores	17.630,08

Utilidad Gravable	99.903,76
Impuesto a la renta año 2008 según conciliación tributaria	24.311,67

Utilidad después de impuesto a disposición de los señores Accionistas	75.592,09

La Gerencia propone capitalizar la suma de USD. 40.000.00 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. 35.592,09. 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 2008.

Finalmente expreso mi agradecimiento a todo el personal de la Cía por su colaboración y esfuerzos brindados y aspiro que el 2009 represente un año decisivo para el progreso de la Empresa.

Atentamente.


 Lcdo. Hugo Bustos E.
 GERENTE GENERAL

