



INDUSTRIA DE CARAMELOS PÉREZ BERMEO

R.U.C.: 1790862917001

INDUSTRIA DE CARAMELOS PEREZ BERMEO CIA. LTDA.

INFORME DE GERENCIA GENERAL

EJERCICIO ECONOMICO AÑO 2010



SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS

04 ABR. 2011

OPERADOR 21

QUITO

De conformidad con los estatutos de la Empresa, y de las normas y políticas emitidas por la Junta General de Socios, pongo a su consideración el informe de actividades y el Balance General y de Resultados de Industria de Caramelos Pérez Bermeo ICAPEB Cía. Ltda. Correspondiente al ejercicio económico 2010.

1.- ESCENARIOS AÑO 2010

Después del extremadamente difícil año 2009, en el que: se tomaron importantes decisiones desde el punto de vista legal (Fusión por absorción de Coexim, enjuague de la pérdida del año 2006), se decidieron nuevas y exigentes políticas de ventas y de comisiones de vendedores, se aplicaron estrictas medidas de austeridad a todo nivel y aparte el nulo apoyo de las Entidades Financieras para otorgarnos créditos para capital de trabajo; este año 2010 gracias a todas estas decisiones y circunstancias, hemos iniciado en condiciones bastante favorables.

Desde fines del 2009 y los primeros meses del 2010, por la iliquidez de la compañía, iniciamos los trámites para poder acceder a un crédito para Capital de Trabajo con la Corporación Financiera Nacional (CFN), el cual por razones de las garantías con que contaba la Empresa, alcanzaría a un monto de US-\$200.000,00; como requisito de la mencionada CFN, necesitábamos una resolución de Junta de Socios autorizando al Gerente General de la Compañía, a contraer obligaciones crediticias con la ante dicha Entidad Financiera. El 7 de abril se realizó la Junta de Socios específica para tratar este tema y con resolución unánime se resolvió la respectiva autorización al Gerente General. Mientras continuábamos con los trámites en la CFN, se incorporó el nuevo Financiero (Ing. Ramón) quien agilitó un crédito con el Banco Pichincha que por la oportunidad en tiempos, por el monto, los plazos, los intereses y sobre todo por el objetivo, convenía más que el crédito de la CFN. Decidimos que una operación crediticia con la CFN, era mas provechosa (por montos, plazos y condiciones) para un proyecto de mayor trascendencia para la Compañía.

En este año logramos enviar un solo contenedor de 40 pies a Sudáfrica y ninguno al Perú; las causas principales para este drástico descenso en las exportaciones, son los precios difícilmente competitivos a nivel internacional y la imposibilidad de otorgar Créditos Directos a este tipo de Clientes, además estos no aceptan Cartas de Crédito por los costos que estas generan.

En cuanto a maquilas, se logró concretar con Confiteca aproximadamente seis semanas de producción (entre septiembre y octubre) con un valor de US\$35.650,09

A inicio de este año (enero) se pagó el último saldo de la deuda que manteníamos con el Banco de Guayaquil, por lo que hasta abril nos mantuvimos sin deudas con las Entidades Financieras. En el SRI conseguimos el pago por exceso del año 2008, con lo que logramos finalmente recaudar todos los reclamos presentados sobre los años 2005, 2006, 2007 y 2008.

En el sistema Financiero continuamos con calificación A; igualmente el en SRI continuamos en lista blanca, y estamos al día con las Entidades de Control como: Superintendencia de Compañías, Municipios, IESS etc.

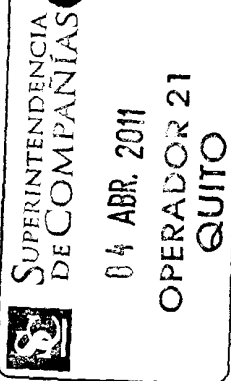
En el tema laboral con el actual Gobierno, nuevamente tuvimos un incremento del 10% en el salario mínimo vital; se endurecieron los controles sobre las afiliaciones de todos los trabajadores desde el primer día de trabajo, y se siguen limitando las posibilidades de Contratos Eventuales y/o Temporales, todo lo cual complica bastante la consecución del personal de planta por el carácter cíclico de nuestro negocio.

Se mantiene la política de ahorro y de contar con el número mínimo indispensable de colaboradores, especialmente en la planta, donde permanentemente se evalúa al personal, por actitud, por eficiencia y por cumplimiento de las normas de BPM. Aparte del incremento decretado por el Gobierno, nuevamente en este año no se consideraron mejoras en los salarios de ningún colaborador de la Empresa que estaba sobre el salario mínimo vital.

En febrero renunció el Contador de Costos Ricardo Chuquillangui, para cubrir este puesto y luego de un largo proceso de selección (pues los profesionales en Contabilidad de Costos son escasos y costosos), se logró la Contratación del Sr. Fernando Gancino que se incorporó a la Empresa a fines de abril.

Desde que renunció Edith Taimal (mayo 2009), hasta mayo del 2010, se encargó a la Contadora de la Empresa Srta. Marcela Salgado el apoyo al área Financiera. Desde el 03 de mayo del 2010, se incorpora a la Empresa, el Ing. Fernando Ramón, en calidad de Subgerente Administrativo Financiero, primero a medio tiempo (mayo) y desde junio a tiempo completo; el mencionado profesional fue seleccionado a través de un exigente proceso que inició con un anuncio en la prensa, luego con la pre-selección de la terna finalista (esta parte del proceso de selección fue apoyado por las socias Sofía y Ximena Pérez); para la evaluación técnica de la terna finalista se encargó al Ing. Mauricio Rodríguez (Asesor recomendado por la Vice Presidente Sofía Pérez), luego de lo cuál finalmente se decidió y logro la contratación del Ing. Ramón.

Sobre la contratación del Ing. Ramón, debo manifestar que ha sido un acierto, pues aparte de su preparación académica y experiencia, desde las entrevistas del proceso de selección, siempre demostró el interés de pertenecer a nuestra Empresa, y luego ya en el trabajo por sus conocimientos, organización y sobre todo controles, ha sido un factor muy importante para la consecución de los resultados al 31 de diciembre de este año.



Una de las prioridades para la Subgerencia Financiera fue el conseguir un crédito para Capital de Trabajo, este proyecto lo inició casi inmediatamente de su incorporación a la Empresa, y a fines de mayo logramos acceder a un préstamo del Banco de Pichincha; este logro fue fundamental para reactivar algunos proyectos que permanecían paralizados por falta de financiamiento, uno de estos, quizás el mas importante, era plantear y conseguir cupos de azúcar de los Ingenios (que los habíamos perdidos años atrás) y lo logramos; es así que los 300 sacos del Ingenio Ecudos que manteníamos hasta junio, logramos en el transcurso de agosto, septiembre y octubre: 800 sacos del Ingenio San Carlos, 1.600 sacos del Ingenio Monterrey, 800 sacos del Ingenio IANCEN, y 300 sacos del Ingenio Valdez; otro proyecto era rehabilitar la oficina Regional de Guayaquil, que desde el 2008 permanecía sin Jefatura fija, contando apenas con un Jefe "Free-Lance" que ejercía controles parciales (una vez por semana) con modestos resultados; se evaluó la situación y se tomó la decisión de enviar desde junio al hasta entonces Jefe Regional de Quito (Alejandro Villalba) a que lidere la Regional de Guayaquil; en julio conseguimos una bodega mucho mas amplia, segura, con buena infraestructura y a costo razonable, con todo lo cual revertimos con creces los resultados de la Regional.

A fines de agosto finalmente se logró la devolución del Seguro (US\$3.000,00) por perdida total de la camioneta Nissan 1200 desde agosto del 2009.

Un factor decisivo para el resultado de este año ha sido la conformación y la continuidad de gestión del Comité de Crédito, conformado por: Asesor Legal, Gerente Comercial, Jefes Regionales de Quito y Guayaquil, Subgerente Administrativo Financiero y Gerente General, Comité que con el empoderamiento y acatamiento a sus decisiones, prácticamente eliminó situaciones de cartera difícil y/o incobrables de años anteriores.

También cabe anotar que se seleccionó un nuevo Jefe para la Regional de Quito (que había quedado vacante desde junio en que se envió a Alejandro Villalba a Guayaquil), y en octubre luego de un minucioso proceso de selección se logro la contratación de Mauricio Rodriguez, profesional de larga trayectoria en ventas y marketing en Empresas multinacionales como: Cadbury-Adams, Unilever, Pepsico entre otras; este nuevo colaborador si bien entró prácticamente en la temporada alta, a dado resultados en la Regional Quito y Sierra Central.

A diferencia de años anteriores, en noviembre con el apoyo nuevamente del Banco de Pichincha, se logro un crédito puntual a 106 días de plazo de US\$90.000,00 destinado para otorgar crédito navideño; con esta herramienta tuvimos acceso a realizar ventas a Clientes especiales muy importantes.

Este año hemos cumplido con los créditos (bastantes extendidos) de todos nuestros proveedores, lo cual a mejorado ostensiblemente la imagen de la empresa y hemos sido continuamente sujetos de crédito por nuevos y antiguos proveedores.

Desde enero el Gobierno eliminó el incremento de aranceles para la importación de productos de confitería del exterior, con lo cual, quedamos nuevamente en condiciones de igualdad con nuestros competidores del exterior (principalmente de Colombia y Argentina).

El precio de la azúcar tuvo incrementos prácticamente en todos los meses del año (inclusive en los Ingenios).

Este año finalmente pudimos concretar la adquisición de repuestos originales (de importación) muy necesarios principalmente para nuestras máquinas envolvedoras y empacadoras; igualmente nuestro departamento de mantenimiento logro mantener la maquinaria en estado operativo eficiente, contando con insumos y repuesto de proveedores locales.

En este año continuamos ocupando las instalaciones de la antigua Planta de la calle Puruhá como Bodega de Producto Terminado, con algunas limitaciones especialmente de espacio y de funcionalidad, con dificultades para la carga y descarga, esta situación tendremos que mantenerla hasta encontrar la mejor solución a este tema tan importante.

Sigue pendiente la revalorización de los Activos Fijos (inclusive por NIFFS) tanto de Icapeb como de lo que era de Coexim y Dulconfi.

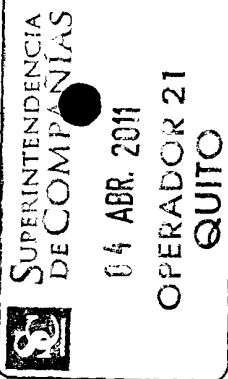
El Presupuesto General de Ventas planificado fue de US\$3'699.168,47 y el cumplido fue de US\$3'820.017,47 lo que representa el 103,27% de cumplimiento; en relación al 2009 tenemos un crecimiento de ventas en dólares de 12,24%

La gestión de Ventas de este año al igual que en los años anteriores, se realizó sin inversiones en marketing ni herramientas publicitarias y únicamente se contó con la gestión de impulsación.

Como habíamos comentados anteriormente, la Regional Guayaquil a partir de la gestión del nuevo Jefe, mejoró ostensiblemente y apalancó el resultado general de ventas de este año de la Compañía, y en el corto y mediano plazo pretendemos un crecimiento sostenido al tratarse de un mercado muy grande y comercial.

La Regional de Quito (que abarca prácticamente toda la Sierra, Santo Domingo de los Tsachilas y parte del Oriente) nuevamente se mantuvo como líder de las ventas nacionales.

En la Región Austral (Azuay, Loja, con sus zonas de influencia) y parte del Oriente hemos tenido dificultades en la distribución de nuestros productos: ya sea por la distancia o porque no hemos conseguido los distribuidores idóneos que nos apoyen decididamente en este objetivo. En este punto debemos comentar que la Empresa Dilasur con la que firmamos desde el año anterior un



convenio de distribución en Azuay y Cañar y de la que manteníamos excelentes expectativas por seriedad, garantías, infraestructuras, etc., lastimosamente no nos dio los resultados esperados, continúa siendo nuestro Cliente pero definitivamente no es la solución para nuestra distribución en esa zona. En este tema continuamos trabajando y aspiramos que en el primer semestre del 2011, logremos finalmente establecer un eficiente sistema de distribución en la zona Austral.

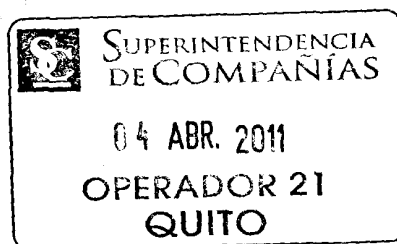
Este año nuevamente por precio, por las condiciones propias de los Autoservicios (inter-proveedores, ventas a consignación, descuentos especiales) no participamos como proveedores de estos Clientes de productos al granel para la temporada navideña.

Desde el mes de mayo, y luego de haber experimentado en los primeros meses continuos incrementos de nuestras principales materias primas (azúcar, glucosa), insumos, mano de obra, etc. tuvimos la necesidad de establecer un incremento general de precios de nuestros productos (precios que inclusive no los habíamos revisados desde agosto del 2008); felizmente este incremento no afectó significativamente nuestras ventas; en el caso del Supermaxi (uno de nuestros principales Clientes) el proceso para lograr la revisión de precios, fue muy complejo y recién pudimos concretarlo desde noviembre.

En este año no hemos registrado porcentajes importantes de devoluciones de productos, lo que demuestra que ha existido un eficiente control de la rotación de los productos y un buen servicio de post-venta.

Sobre los temas de Cartera difícil e incobrables de años anteriores, se continuaron en unos casos y se iniciaron en otros, gestiones legales con Abogados y acercamientos con Clientes para tratar de resolver algunas situaciones. En todo caso el Subgerente Administrativo Financiero presentará un informe completo y específico de este tema.

2.- ACTIVIDADES EMPRESARIALES REALIZADAS



En el primer semestre:

Se continuó con las exportaciones a nuestro cliente FABI S.A. de USA; este año continuamos con la relación comercial con nuestro Cliente multinacional Empesec (hoy Galapesca), y logramos una venta anual de US\$105.383,24.

Continua con crecimiento sostenido (especialmente en Quito y Guayaquil) la producción y venta de Kaumal doble twist (tradicional) que se ha venido convirtiendo paulatinamente en un "producto ancla", que empuja la venta de nuestros demás productos. Este tema es preocupante pues la marca en mención no es de nuestra propiedad y solo mantenemos un Contrato de

Franquicia con los titulares de la misma; desde fines de este año hemos intentado reunirnos con ellos para una eventual negociación, la cual hasta el momento continúa pendiente.

En el segundo semestre:

Desde el mes de octubre desarrollamos y sacamos al mercado un nuevo chupete: el Pirulito Navideño, el cual tiene diseños con motivos navideños y justamente se lo desarrollo para la venta en la temporada alta (octubre, noviembre y diciembre).

En el tema de la implementación de las BPM que habíamos iniciado desde octubre del 2009 con el auspicio del Codepyme en el tema de asesoría, pero a cargo de la Empresa en los gastos de la implementación física, se logro ampliar el plazo original de 8 meses a 12 meses, y finalmente en octubre del 2010 culminamos este proceso y estuvimos listos para la primera inspección oficial a cargo de la Empresa Food Knowledge (única Empresa acreditada por el Ministerio de Salud), misma que se llevo a acabo el 20 de octubre. Esperamos que hasta marzo del 2011 tengamos finalmente la Certificación Oficial BPM del Ministerio de Salud, la cual nos proporcionará algunas ventajas de tipo legal, especialmente para la consecución inmediata de Registros Sanitarios y Extensiones de Registros Sanitarios, evitando el trámite normal (largo y tedioso), ventajas competitivas en la comercialización de nuestros productos y también para cumplir con requerimientos de calidad certificadas, solicitadas por algunas empresas locales (Supermaxi) y para el mercado internacional. Además el cumplimiento de esta certificación es ya una obligación legal decretada por los Organismo de Control.

3.- PRODUCCION

Pese a todos los inconvenientes que afrontamos este año, especialmente los de tipo económico, se logro mantener operativa y eficiente la Planta de producción, presta para responder con calidad ante cualquier demanda tanto local, como de exportación y/o maquila y mas bien por los compromisos adquiridos y por responsabilidad con los mismos, fue necesaria una importante inversión para cumplir con los requerimientos de implementación de BPM.

Se continuó con el cumplimiento de normas y controles establecidos por la Dirección del Medio Ambiente, y mantenemos este año el respectivo Certificado Ambiental emitido por el Municipio de Quito.

Pese a las limitaciones, se continúa mejorando todos los procesos, reduciendo desperdicios, formando personal de planta más eficiente y ahorrando energías y agua.

Este año continúan pendientes de aprobar el Reglamento de Seguridad Industrial y Salud Ocupacional y el Permiso de Funcionamiento de parte del Cuerpo de Bomberos.

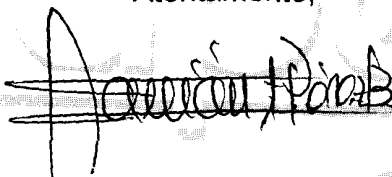
4.- RESUMEN DEL EJERCICIO ECONOMICO

De acuerdo con el Estado de Perdidas y Ganancias, del balance Enero-Diciembre, el ejercicio económico del año 2010, generó una utilidad para Industrias de Caramelos Pérez Bermeo ICAPEB Cía. Ltda., de doscientos noventa y siete mil doscientos setenta y tres, 00/100 US dólares (USD \$ 297.273,00) como resultado.

Industria de Caramelos Pérez Bermeo ICAPEB Cía. Ltda., en este año de actividad, y como consecuencia de los resultados obtenidos, presenta un Activo Total de: un millón setecientos setenta mil doscientos noventa y siete, 00/100 USD dólares (USD \$1'770.297,00) y un Pasivo Total de: un millón veinte y tres mil quinientos siete, 00/100 USD dólares (USD \$1'023.507,00).

El presente informe pongo a consideración de los Señores Socios, junto con toda la documentación contenida en los balances de Situación, Resultado y sus Anexos, a fin de que sea debidamente analizado.

Atentamente,



Sr. Fabián Pérez Bermeo
Gerente General
ICAPEB Cía. Ltda.

Quito, marzo del 2011

