



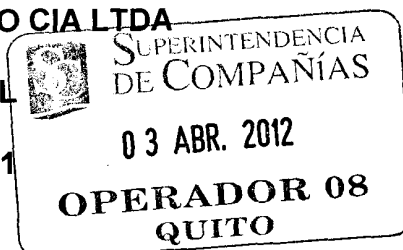
INDUSTRIA DE CARAMELOS PÉREZ BERMEO

R.U.C.: 1790862917001

INDUSTRIA DE CARAMELOS PEREZ BERMEO CIA LTDA

INFORME DE GERENCIA GENERAL

EJERCICIO ECONOMICO AÑO 2011



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 2011.

1.- ESCENARIOS AÑO 2011

Después de los drásticos ajustes de los años 2009 y 2010, empezamos ya a revertir la situación negativa (perdidas) de la Empresa, y es así que en el año 2010 ya tuvimos una franca recuperación, por la cual incluso (Junta de marzo 2011) se decidió una importante cantidad para dividendos socios por el ejercicio económico 2010. En este año 2011 continua la tendencia de recuperación económica de la Empresa.

Por el oportuno apoyo y por los resultados obtenidos en el año 2010, en este año decidimos continuar trabajando con el Banco de Pichincha, Entidad que nos ha apoyado con créditos para capital de trabajo y para el "crédito navideño", con estos aportes hemos logrado mantener buenos indicadores como: índice de liquidez, relación pasivo/patrimonio, índice de endeudamiento a corto plazo (no tenemos aún endeudamiento a largo plazo) y aceptable utilidad.

En este año y por resolución de la Junta del mes de marzo/11 que aprobó la capitalización por USD\$133.934,00, se procedió con los trámites de incremento de Capital en la Superintendencia de Compañías y su inscripción en el Registro Mercantil, lo que se llevó a cabo en diciembre/11.

De acuerdo a la misma resolución para la capitalización indicada, se ha procedido realizar algunas inversiones en Activos Productivos, tales como: compra de equipos para producción, maquinaria, repuestos, equipos para mejoramiento de empaque, envoltura, embalaje, codificación, moldes, equipos para control de ambiente, control de pesos, equipos de laboratorio, equipos de computación, licencia de software, mejoramiento de sistema Enterprise, etc.

Sigue pendiente el crédito a largo plazo con la CFN, para la construcción de una nueva Planta, Capital de Trabajo y maquinarias.

En este año enviamos dos contenedores de 40 pies a Shasi Trade de Sudáfrica, los motivos para la discontinuidad con este Cliente son básicamente nuestros costos/precios, poco competitivos a nivel internacional causados por costos de mano de obra, materias primas y materiales en general.



En este año no tuvimos la oportunidad de prestar servicios de maquila a ningún fabricante local.

En este año nos mantuvimos sin ninguna dificultad en: lista blanca del SRI, con calificación "A" en el sistema Financiero, y cumplimos a cabalidad con Entidades de Control como: Superintendencia de Compañías, Municipio, IESS, Ministerio de Salud Pública, Ministerio de Relaciones Laborables, etc.

Nuevamente y por mandato de actual Gobierno soportamos un incremento del 10% en el salario mínimo vital, incremento que incluso fue mayor por los sueldos sectoriales ordenados por el MRL, todo lo cual afectó considerablemente nuestros Costos de Producción; como es de conocimiento general el Gobierno y el IESS presionan permanentemente para que los trabajadores exijan estabilidad indiscriminadamente (sea cual sea la situación de la Empresa) todo lo cual hace cada vez mas difícil establecer un mecanismo para conseguir personal de planta por temporadas (debido al carácter cíclico de nuestro negocio) inclusive en el tema de exportaciones, a veces los requerimientos de los potenciales clientes son sorprendivos y se hace muy complicado (por no decir imposible) conseguir personal eventual.

Se continúa con la política de ahorro y de mantener el número mínimo necesario de colaboradores especialmente para la planta, donde es ya una política la evaluación permanente del personal por actitud, compromiso, eficiencia y cumplimiento de normas BPM.

En este año no se consideraron mejoras en los salarios de ningún colaborador que este sobre el salario mínimo vital; lo que si llevó a cabo (por los justificados reclamos de personal que no han tenido incrementos desde años atrás) fue establecer bonos moderados por cumplimiento de matrices de gestión, estos bonos se aplicaron algunos funcionarios de Administración, de Producción (supervisores, líderes de áreas), de bodegas y de Logística.

Desde abril y por las innumerables exigencias de las Entidades de Control, (como: BPM, Medio Ambiente, Seguridad Industrial, Cuerpo de Bomberos, Municipio, MRL, MSP, etc.), incrementadas drásticamente en el actual Gobierno, nos vimos en la necesidad de designar un Coordinador de Seguridad Industrial y Documentación estratégica.

En julio presenta la renuncia la Contadora General de la Empresa Srta. Marcela Salgado, por lo cual nos vemos en la necesidad de agilizar un proceso de selección, logrando finalmente en agosto la incorporación de la nueva Contadora General Srta. Andrea Jácome.

También en julio y con la visión de "Expertos Confiteros capaces de crear y desarrollar Productos diferenciados con valores agregados", y de diversificar nuestra Cartera de Productos, contratamos al Dr. Marcelo Ramirez (con amplia experiencia en Empresas con Confiteca, Aldor de Colombia, Universal USI)



para inaugurar oficialmente el Departamento de Investigación y Desarrollo de la Empresa.

En septiembre se consigue ser la primera Empresa Confitera ecuatoriana en obtener el Certificado Oficial de BPM, otorgado por el Ministerio de Salud Pública, logro que aparte de la legítima satisfacción por el reconocimiento a dos años de exigente trabajo, nos hace acceder a beneficios en Entidades como el MSP (para conseguir simplificada los Registros Sanitarios de nuestros Productos), acceder a Clientes Especiales como Autoservicios, Transnacionales, etc., aparte de un plus como herramienta de mercadeo.

Para este año hemos logrado mantener los cupos de azúcar de los Ingenios: Ecudos, San Carlos, Valdez, Monterrey (Loja) y Iancem (Imbabura).

Continuamos creciendo con la Regional de Guayaquil, que atiende la distribución de Guayas, Santa Elena, Manabí, Los Ríos y El Oro; a esta Regional la hemos venido mejorando en su infraestructura de oficinas y bodega, inclusive con normativa BPM.

En febrero con el dinero devuelto por la Compañía de Seguros (Sucre), se logro la compra de un auto Fiat Uno, (que reemplaza a la camioneta Nissan 1200 robada en el 2009) y que es utilizada exigentemente para gestiones administrativas y mayoritariamente para apoyo en labores de producción y mantenimiento.

Continua funcionando eficientemente el Comité de Crédito, su gestión ha sido factor decisivo para mantener este año una cartera prácticamente limpia y sin mayores novedades.

Al frente de la Regional de Quito continua Mauricio Rodriguez con eficientes resultados en ventas y también colaborando en temas de mercadeo y desarrollo de diseños de nuevos productos y empaques.

Este año hemos mantenido un buen comportamiento de pagos con nuestros proveedores en general, lo que a redundado en disponibilidad oportuna de materias primas, insumos, materiales en general, y en mejoras de las condiciones de precios y crédito, aparte de acceder a nuevos y buenos proveedores.

Nuevamente nuestra principal materia prima (azúcar) sufrió permanentemente incremento de precios a lo largo del año y que al final del mismo representó un incremento del 14% respecto al precio con que iniciamos el año.

Igualmente el precio de la otra materia prima importante (glucosa) también sufrió incrementos, causados por la insuficiente producción de maíz a nivel mundial y por la fuerte demanda de China.



INDUSTRIA DE CARAMELOS PÉREZ BERMEO

R.U.C.: 1790862917001

Tuvimos fuertes incrementos en los precios de insumos como: mentol, eucaliptol, goma base, maní, entre los más importantes; afortunadamente no se produjeron incrementos en los materiales de empaque en general.

De todas maneras y pese a estos incrementos y al tema de la mano de obra, este año no decidimos incrementos en los precios de nuestros Productos.

A inicio de este año, el Mipro, a través del programa Fondepyme presenta la posibilidad de obtener financiamiento "no reembolsable", con el propósito de apoyar al desarrollo de los negocios en Empresas Pymes, cofinanciando hasta un 80% en proyectos debidamente estructurados de mejoramiento de procesos, apoyo al desarrollo comercial, acceso a mercados, etc.; iniciamos este proyecto en el primer semestre bajo el esquema legal del Fondepyme, el cual se suspendió en forma temporal en junio y se reactivó con una nueva convocatoria en julio como "Ronda concursable de Producepyme", en este nuevo esquema, se entregó toda la información y documentación requerida dentro de los plazos establecidos. A nuestro proyecto le denominamos "Renovación y Relanzamiento de los Productos Icapeb", que consideraba una inversión en maquinarias que la Empresa venia realizando como parte de su operación, y la relacionaba con varias actividades de Mercadeo, que podían ser financiadas por el Mipro, proyectando un apoyo estatal del USD\$38.350,00, que servirá para la contratación de servicios y consultoría relacionadas a actividades de marketing, que apoyaran fuertemente nuestra gestión comercial. Este proyecto lo hemos venido monitoreando a través de todo el año y esperamos cristalizarlo en el primer cuatrimestre del 2012.

Por la apertura demostrada por la CFN, en marzo logramos la precalificación de la Empresa para el proyecto "Reubicación, Renovación maquinaria e Infraestructura de la Planta Industrial de la Industria de Caramelos Pérez Bermeo Cía. Ltda., que comprendía un crédito total de USD\$ 1'300.000,00, para adquisición de terreno y planta, renovación de maquinaria y Capital de trabajo.

Dentro del plan de Inversiones para Activos Productivos (Capitalización aprobada), realizamos las siguientes adquisiciones:

- Compra de una máquina GD2650 (para envoltura de caramelos masticables)
- Construcción de mordazas para envolvedora Eurosicma (flow pack)
- Compra de equipos deshumidificadores (para eliminar humedad en las áreas de empaques)
- Equipos para control de producción y laboratorio: balanzas digitales, refractómetros, termómetros, micrómetros, calibradores, etc.
- Compra de moldes nuevos para línea moldeadora de caramelo relleno de maní.
- Construcción de molde para proyecto de caramelo masticable con relleno líquido.
- Automatización total del equipo disolvedor Solvomat

Matriz: Autachi S10-50 y Puruhá (La Magdalena) • Telefax: (593-2) 2657570 - 2657599 - 2658248 - 2613289

Sucursal: El Sauce - Vía a Flor de Bastión Km 12 ½ s/n y Vía Daule • Telf.: 042103668

icafeb@andinanet.net • www.icafeb.com

Quito - Ecuador



INDUSTRIA DE CARAMELOS PÉREZ BERMEO

R.U.C.: 1790862917001

- Nuevo codificador para maquina empacadora Serpack
- Impresora y lector de códigos de barra
- Compra de molde (oportunidad para caramelo ovalado) para línea #1 de caramelos
- Por mandato del Cuerpo de Bomberos y para cumplir en plan de manejo ambiental y el plan de emergencias se procedió a la *instalación del sistema de detección y alarmas contra incendios*, dentro de este mismo plan de emergencias esta pendiente para el año 2012 la instalación de la red hídrica en toda la planta y oficinas (cisterna, bombas, tuberías, mangueras, rociadores, etc.)

Este año también invertimos en la compra de repuestos originales especialmente para nuestras maquinas envolvedoras.

Continuamos utilizando las instalaciones de la antigua planta de la calle Puruhá para bodega de Producto Terminado, con muchas limitaciones y complicaciones, suscitadas principalmente por la ubicación, espacio y la funcionalidad de este edificio; esta deficiencia la superaremos definitivamente con la nueva planta.

El presupuesto general de ventas presentado (Gerencia Comercial) fue de USD\$4'610.632,00 y el cumplido fue de USD\$4'421.181,00 lo que presenta el 96% de cumplimiento y respecto al 2010 representa un crecimiento de 15.74% ventas en dólares.

La gestión de ventas en este año se vio fortalecida con un incremento de personal para la fuerza de ventas, realizado con el propósito de poder atender mas clientes y ampliar nuestro mercado; se contrataron mas mercaderistas, impulsadoras y dos vendedores; también en este año se invirtió en algunos elementos de mercadeo.

Continúa consolidándose la Regional de Guayaquil, pero debemos mejorar mucho, los temas de distribución y logística en las diferentes Provincias, Parroquias, Ciudades, que atendemos desde esa Regional.

La Regional de Quito (que abarca prácticamente toda la Sierra, Sto. Domingo de los Tsachilas y parte del Oriente) continúa siendo el líder en las ventas nacionales.

En la Región Austral (Azuay, Loja, parte del Oriente y sus zonas de influencia) continuamos con mucho problemas en la distribución, causados principalmente por el control, la logística, la distancia y la irregularidad propia de este mercado; no conseguimos encontrar la forma optima de atenderlo; el próximo año 2012 intentaremos solventar esta deficiencia atendiendo esta Región posiblemente desde la Regional Guayaquil.



Continuamos con buena presencia en la mayoría de los Autoservicios del país: Supermaxi y AKÍ (cadena La Favorita), Megasantamaría, Mi Comisariato, Magda, y desde octubre con TÍA. En este año nuevamente por precios y condiciones no participamos como proveedores de productos al granel para estos Clientes en la temporada navideña.

2.- ACTIVIDADES EMPRESARIALES REALIZADAS

En el primer semestre:

Continuamos exportando a nuestro cliente Fabi S.A. de USA con pedidos prácticamente mensuales (venta anual \$24.400,00) ; con el Cliente Galapesca (de la Transnacional Del Monte Foods) igualmente se logra mantener los volúmenes de venta y se logra una venta anual de \$128.236,00; se despacharon dos contenedor de 40 pies al Cliente Shasi Trade (el primero en abril y el segundo en septiembre) con un valor total aproximado de \$90.000,00.

Increíblemente (sin apoyo de mercadeo) continua el crecimiento de venta del producto Kaumal doble twist (tradicional), y sigue siendo un producto "ancla", que empuja la venta de nuestro demás productos. Desde el año 2010 tenemos pendiente establecer una estrategia adecuada para enfrentar en problema, pues indirectamente estamos promoviendo el incremento de ventas de un producto cuya marca no es nuestra, y estamos revalorizando paulatinamente el costo de la marca; por todo lo expuesto, se organizaron en este año tres reuniones con los dueños de la marca Kaumal, tendiente a lograr una potencial compra de la marca en las mejores condiciones para nuestra Empresa, sin embargo y como resumen de las reuniones mantenidas finalmente obtuvimos las aspiraciones económicas de los dueños de la marca: \$250.000,00, con lo cual y por la trascendencia de este valor y el peso de las ventas de este Producto, decidimos suspender las reuniones y negociaciones y esperar una Junta de Socios, para plantear a los Socios el tema y recibir sus respectivos comentarios.

En el segundo semestre:

Entre julio y agosto desarrollamos el nuevo Producto caramelo relleno Mango Bongo (con cobertura sabor a mango maduro y relleno líquido sabor a mango verde), y lo sacamos al mercado en septiembre.

Entre agosto y septiembre desarrollamos el nuevo Producto chupete Krem Milk de leche-chocolate con relleno masticable sabor a almendras, y lo sacamos al mercado en octubre.



En agosto llegó la máquina que corta y envuelve Toffee (GD2650, de medio uso que la adquirimos en Inglaterra), inmediatamente que llegó le realizamos un overhault completo, y entre septiembre y octubre desarrollamos el nuevo Producto Toffee sabores surtidos, logrando salir al mercado en noviembre únicamente en presentación al granel.

Desde inicio del año y por temas relacionados con BPM y con el MRL (inocuidad en producción y salud ocupacional) decidimos desarrollar el proyecto comedor de la Empresa, para atender al personal de planta, de administración de logística y ventas que trabajan en Quito; este desarrollo nos tomó algunos meses (de febrero hasta agosto) y finalmente en septiembre inauguramos el espacio físico y el servicio. Cabe anotar que el espacio físico construido también lo estamos utilizando para las continuas capacitaciones especialmente del personal de planta.

En la temporada alta de este año, tuvimos muchos inconvenientes en la venta de productos (comunes en el mercado: Surtifrutas, Tropical Drops) al granel básicamente el motivo fue el precio; incluso con el "crédito navideño" no fuimos competitivos, por lo que nuestras ventas en esta presentación fueron limitadas e incluso a fin de año registramos muchas devoluciones. Definitivamente observamos que cada año la competencia se esmera en bajar los precios y otorgar cada vez más promociones, descuentos, créditos, etc., con el fin exclusivo de adueñarse del mercado a cualquier costo. Con este panorama, hemos analizado que nuestra visión debe estar enfocada en el desarrollo de nuevos productos exclusivos, diferenciados (caso caramelo relleno de Maní, Granizo) en los cuales podamos aplicar márgenes interesantes.

3.- PRODUCCION

En este año, con las importantes inversiones que realizamos en repuestos, equipos, nuevas máquinas, se ha logrado mejorar nuestros índices de productividad y calidad, se ha puesto énfasis en la presentación final de los Productos incluyendo todas las regulaciones legales; nuestra planta sigue siendo muy flexible para enfrentar cualquier tipo de demanda (grande o pequeña, interno o externa) con calidad y eficiencia.

En este año cumplimos con todas las normas y controles establecidos por la Dirección del Medio Ambiente del Municipio de Quito a través de la Entidad de seguimiento ambiental (Richtysarm) y mantenemos el Certificado Ambiental de la Planta.

Como parte de la política de ahorro establecido en la Empresa, se ha incursionado a fondo en el control exigente del uso del agua, la misma que en todo lo posible se la reutilice (sistema de enfriamiento y limpieza); se ha optimizado el consumo de la energía eléctrica, planificando adecuadamente la producción (tomando en cuenta los horarios, tarifas y demandas más costosas



INDUSTRIA DE CARAMELOS PÉREZ BERMEO

R.U.C.: 1790862917001

reglamentadas por la EEQ S.A.) y estableciendo un estricto control de uso de equipos e iluminación.

4.- RESUMEN DEL EJERCICIO ECONOMICO

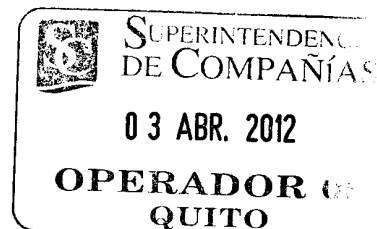
De acuerdo con el Estado de Perdidas y Ganancias, del balance Enero-Diciembre, el ejercicio económico del año 2011, generó una utilidad para Industrias de Caramelos Pérez Bermeo ICAPEB Cía. Ltda., de ciento setenta y dos mil quinientos cincuenta y cinco con 00/100 US dólares (USD \$ 172.555,00) como 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 novecientos cuarenta y cinco mil novecientos dieciocho, 00/100 USD dólares (USD \$1'945.918,00) y un Pasivo Total de: un millón ciento setenta y nueve mil doscientos ochenta y ocho con 00/100 USD dólares (USD \$1'179.288,00).

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 2012