

INDUSTRIA DE CARAMELOS PÉREZ BERMEO CIA. LTDA.

Quito, 12 de abril del 2013

INDUSTRIA DE CARAMELOS PÉREZ BERMEO CIA. LTDA.

INFORME DE GERENCIA GENERAL

EJERCICIO ECONÓMICO AÑO 2012

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 (CAPEB) CIA. LTDA. Correspondiente al ejercicio económico 2012.

1. ESCENARIOS AÑO 2012

Se mantiene la tendencia de estabilidad económica de la Empresa, y por tercer año consecutivo (2010, 2011 y 2012) la Empresa genera utilidades. Es evidente el cada vez mayor conocimiento del negocio por parte de nuestra Gerencia Financiera.

Por los buenos resultados obtenidos en los dos años anteriores, continuamos trabajando con el Banco del Pichincha (para capital del trabajo y crédito navideño), y con el Produbanco para temas como Factoring, Comercio Exterior y otros; la relación con los dos bancos nos ha permitido mantener óptimos indicadores como son: índice de liquidez, relación pasivo – patrimonio, índice de endeudamiento a corto plazo; aún no tenemos endeudamiento a largo plazo; todavía no hemos logrado disminuir el índice de rotación de cartera.

En este año y por resolución de la Junta Ordinaria del 30 de marzo, se ha destinado la cantidad de US\$56.821.04 para continuar amortizando la pérdida de años anteriores.

Este año y por necesidades de mejoramiento de procesos de producción y calidad, se han realizado algunas inversiones en activos productivos como son: compra de maquinaria, equipos de producción, repuestos, equipos de computación, licencias de Software, mejoramiento del sistema Enterprise, etc.

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

En este año logramos enviar solo un contenedor de 40 pies a nuestro cliente Shasi Trade de Sudáfrica, definitivamente no somos competitivos por precios a nivel internacional; hay que entender que el negocio de exportación se justifica en los volúmenes de ventas y acceso a precios mínimos de las materias primas, temas que actualmente por infraestructura de Planta y logística no estamos en capacidad.



INDUSTRIA DE CARAMELOS PÉREZ BERMEO CIA. LTDA.

En este año continuamos solventes: con el SRI (lista blanca), calificación "A" en el Sistema Financiero, y cumplimos a cabalidad con las Entidades de Control como Superintendencia de Compañías, Municipio, IESS, MSP, MRL, Cuerpo de Bomberos, Medio Ambiente, etc.

Nuevamente y por decisión del Gobierno enfrentamos un incremento del 10% en el salario mínimo vital, que para nosotros inclusive fue mayor por los salarios sectoriales mínimos establecidos por el MRL (de acuerdo al tipo de actividades e industrias); lo cual lógicamente afectó a nuestros costos de producción y ventas. Como es de conocimiento público, el actual Gobierno se especializa en establecer de manera cada vez más severa la estabilidad de los trabajadores (independiente de su calidad y eficiencia), lo cual hace muy complicada la operación de nuestra Empresa y especialmente de la Planta de producción, ya que históricamente nuestro negocio ha sido y es históricamente cíclico; además los puntuales negocios (exportaciones, maquilas, pedidos especiales) al ser sorpresivos, no nos permiten reaccionar de inmediato con personal calificado; además un número alto de personal de planta permanentemente es muy costoso y riesgoso (por varios temas).

Es importante anotar que por la experiencia de los últimos años, el preparar a un empleado nuevo (sin experiencia para la Planta), y que este aceptablemente capacitado, nos toma en promedio unos tres meses.

Este año, y como meta nos impusimos desde el inicio ser más eficientes, mejorar nuestros procesos y maquinaria y capacitar permanentemente a nuestro personal de producción para reducir en un 10% el número de obreros respecto al 2011.

En este año nuevamente mantenemos controlado el índice de mano de obra en general igualmente mantuvimos bonos variables por cumplimiento de matrices de gestión en algunos cargos que lo ameritan como: Finanzas, Sistemas, Contabilidad General, Costos, Compras, Producción, Mantenimiento, Facturación, Tesorería, entre otros.

Desde enero de este año y luego de haber sufrido reiterados incumplimientos y negligencias en el 2011, se decide reemplazar al abogado de Marcas Dr. Fernando Barragán por el Dr. Carlos Arízaga, profesional con trayectoria en Marcas y Finanzas, con este nuevo profesional hemos obtenido muy buenos resultados y con precios más convenientes (aproximadamente 50% menos que Barragán). Se pidió a Barragán que nos entregue toda la documentación y trámites pendientes que estaban en su custodia y/o bajo su responsabilidad.

Por estrictas normativas del MSP en relación al etiquetado y a la información legal en los materiales de empaque de productos alimenticios, se procedió a actualizar la mayoría de las fundas y envolturas de Nuestros productos, para lo cual se encargó (desde abril a octubre) a una profesional (Ing. Bioquímica) especializada en estos trámites, con lo cual se logra agilizar estos pendientes urgentes, aunque (dicho sea de paso) demandó una fuerte inversión, por los honorarios de la profesional, análisis en los laboratorios, trámites en el MSP y cambios en los círculos de los materiales de empaque.

INDUSTRIA DE CARAMELOS PÉREZ BERMEO CIA. LTDA.

En el primer trimestre de este año se intenta realizar un acuerdo con los abogados del Perú (contactados desde años atrás), para solucionar la deuda de RC-Farma, pero solicitaron un adelanto de casi \$8.000,00 dólares y sin garantía de cobranza, por lo que se decide suspender la negociación con esta firma de abogados (MRI-Perú).

En este año y por disposición de la Superintendencia de Compañías, debemos presentar nuestros Balances Auditados con Normas Internacionales NIFFS.

En junio y por mediocre gestión se decide la salida del Jefe de Control de Calidad Ing. Fernando Villalba; desde inicios del año existía el interés del ex Jefe de producción de nuestra Planta, Ing. Exter Santamaría de regresar a la Empresa, para colaborar en el área de Control de Calidad, sin embargo no fue posible su incorporación por tema económico, por lo que desde junio se iniciaron dos procesos de selección para conseguir un nuevo Jefe de Control de Calidad y también de un Jefe de Seguridad Industrial y Salud Ocupacional (SSO), requisito indispensable dispuesto por el MSP y el IESS para el funcionamiento de la Planta de Producción; finalmente en agosto se consigue contratar a una profesional con experiencia y formación en Control de Calidad y SSO, la Ing. Cristina Andino como nuestra nueva Jefe de Control de Calidad y SSO.

Todo el año se continuó buscando un terreno para la nueva Planta, el mismo que debía cumplir requisitos relacionados a: precio, ubicación, infraestructura, calidad del suelo, permiso municipal para establecer industrias, entre otros; para poder llevar a cabo esta búsqueda en marzo se contrató al Ing. Mecánico Damián Tapia (con experiencia en construcción de Plantas y mantenimiento de maquinaria), con la visión de seleccionar el terreno en base a una matriz de selección, y luego de adquirirlo, que él se encargue del proyecto de construcción como Coordinador y Fiscalizador de la obra; al terminar la construcción de la Plantadebía continuar en el montaje de la maquinaria de la Planta y finalmente permanecer como Jefe de mantenimiento de la Planta; el mencionado colaborador no tenía relación de dependencia, y con él se firmó un convenio de relación de servicios, con un valor fijo mensual (por gestión y movilización) y un variable por avances en el proyecto; este colaborador nos dejó seleccionando al menos 20 terrenos con diferentes puntajes en la matriz de selección, lamentablemente no pudimos culminar la adquisición del terreno, pues el más ocionado (Aloagá, que conocen los socios) por la compleja situación de los dueños (15 herederos) que no se ponían de acuerdo, nos hicieron perder el tiempo y estando en visperas de firmar la promesa de compra-venta, el representante de los dueños desapareció, y en octubre por medio de su secretario nos comunicaron que no nos iban a vender el terreno.

El Ing. Tapia, al no poder concretar ningún terreno y en vista de que consiguió un trabajo fijo, renunció a continuar con sus servicios.

INDUSTRIA DE CAMELOS PÉREZ BERMEO CIA. LTDA.

La compra del terreno se complicó, pues en el último trimestre del año nos enteramos que los sectores aledaños a Machachi fueron declarados no autorizados para la industria en general; además tanto el Municipio de Quito como el de Mejía están estudiando la determinación de zonas industriales.

Desde inicios de este año se programa un plan de mejoramientos de las diferentes oficinas de: Administración, de Producción, de Control de Calidad, de Investigación y Desarrollo, de Bodega de Materiales y la creación de una Enfermería; este plan de mejoramientos es concordante con nuestra Visión 2012 - 2017.

En este año nuevamente pasamos con éxito las auditorías de BPM (de la Empresa acreditada Food Knowledge y del MSP) y continuamos con nuestra certificación BPM vigente.

Durante todo este año el precio del azúcar se mantuvo estable, se logró incrementar los cupos con el Ingenio San Carlos de 400 a 800 sacos mensuales, en el Ingenio Valdéz conseguimos un programa de abastecimiento de azúcar de: 400 sacos en temporada baja, 600 en temporada media y 1200 en temporada alta, el Ingenio Ecudos nos mantuvo el cupo de 400 sacos mensuales.

Nuestra otra materia prima importante, la glucosa, mantuvo su precio a nivel local; sin embargo logramos contactar un nuevo proveedor de la India, a un precio muy conveniente (10% menos que el precio de la glucosa local), alcanzamos a importar 3 contenedores con un total de 80 toneladas, en el lapso de agosto a noviembre.

Otra materia prima que se importó fue la goma base, la cual la conseguimos en México al proveedor "Trapesa", a precios sumamente convenientes (50% más bajo) en relación a la anterior goma base "Cafosa" de España.

Continuamos con la oficina Regional de Guayaquil, atendiendo 5 provincias, pero con una marcada irregularidad en los resultados de las ventas mes a mes y con la informalidad propia de este mercado; uno de los principales problemas que venía arrastrando esta Regional era la Logística de la entrega de los pedidos, la cual anteriormente se lo hacía con unos pocos proveedores conocidos, los cuales no abastecían por capacidad y por impuntualidad; por lo cual y analizando un insistente pedido del Jefe de la Regional Alejandro Villalba, se decidió establecer un convenio comercial entre la Empresa y Villalba en el cual vendemos a crédito (precio pactado y tabla de amortización plazo 14 meses, con dividendos mensuales) nuestro furgón Hino Dutro modelo 2005, con el compromiso de que una vez que se cumpla el pago de la última cuota, el mencionado vehículo será transferido a nombre de Alejandro Villalba; el convenio se firmó en marzo y en ese mismo mes se entregó el camión a Villalba; este convenio establece además que el servicio de logística con este camión será exclusivo para nuestra Regional de Guayaquil.

INDUSTRIA DE CAMELOS PÉREZ BERMEO CIA. LTDA.

Este año hemos mejorado mucho más (en relación al año anterior) nuestro comportamiento de pagos con los proveedores en general, lo cual ha generado mucha más confianza y la posibilidad de conseguir más y mejores proveedores, aparte de mantener los buenos actuales y de mejorar condiciones de precios y crédito.

En marzo y con el antecedente de que el año anterior no revisamos los precios de nuestros productos, decidimos un incremento general de precios (necesarios) en un promedio del 5%.

En relación al Proyecto de Financiamiento "no reembolsable" del MIPRO a través del Fondepyme para apoyar el desarrollo de los negocios en Empresas Pymes, finalmente el 31 de mayo firmamos el convenio con el Fondepyme, nuestro Proyecto se denomina "Renovación y Relanzamiento de los Productos ICAPEB"; este convenio contempla la inversión "no reembolsable" de \$38.350,00 dólares por parte del MIPRO la cual debe ser destinada para consultorías y actividades intangibles de Marketing (estudios de mercado, diseños de empaque, etc.), como contrapartida ICAPEB debía invertir en maquinaria y equipos relacionados al proyecto, esta inversión ya la realizamos el año anterior, por lo que únicamente estaba pendiente el financiamiento del MIPRO; con la firma del convenio, entendimos que el Proyecto estaba formalmente iniciado, por lo que concretamos la vinculación de Vinicio Ríos en calidad de Consultor en Planeación Estratégica y de Marketing; el trabajo de Vinicio se inició formalmente el 11 de mayo con la formulación de la Misión-Visión ICAPEB 2012 - 2017, la misma que se realizó en Reunión Plenaria con la presencia de la mayoría de los Socios y del Equipo Estratégico de la Empresa.

Dentro de la consultoría convenida con Vinicio Ríos, y para avanzar en temas de presupuestos y desarrollo de productos se hace imprescindible realizar un estudio de mercado básico que es un Store Audit, para lo cual el 16 de julio se contrata a la "Empresa Sondeo" especializada en mediciones de mercado para realizar una Auditoría de Mercado de los productos de Icapeb en el canal "Venta de Viveres" de las ciudades de: Quito, Guayaquil, Cuenca, Ambato, Santo Domingo, Manta, Portoviejo, Riobamba, y en las categorías de caramelos, chupetes, gomas de mascar, novelties. Este trabajo objeto del contrato con Sondeo fue entregado en octubre; esta auditoría de mercado ha sido y seguirá siendo una herramienta muy importante para Marketing.

Para ganar tiempo y avanzar en la consultoría, decidimos cancelar a Vinicio los primeros meses con recursos propios de la Empresa, hasta que el MIPRO libere los desembolsos según el convenio, a través de un proceso de compras de servicios, utilizando el Portal de Compras Públicas; Vinicio Ríos y otros proveedores de Marketing (diseños de empaques y estudios de mercado) calificados por Nosotros se inscribieron en este portal, sin resultados hasta fines de este año; al acercarse nuestra temporada alta y al no disponer de los recursos del MIPRO, decidimos en septiembre y de común acuerdo suspender la consultoría con Vinicio Ríos.



INDUSTRIA DE CARAMELOS PÉREZ BERMEO CIA. LTDA.

Continúa pendiente el Proyecto "Reubicación, Renovación, Maquinaria e Infraestructura de la Planta Industrial de la Industria de Caramelos Pérez Bermeo Cia. Ltda." con la CFN, que inicialmente estaba previsto para un crédito total de \$1'300.000,00 dólares, pero con la realidad del mercado de terrenos, construcciones, maquinaria y capital de trabajo, probablemente van a ser necesarios más de \$2'000.000,00 de dólares, esperamos que el año siguiente logremos finalmente arrancar este importantísimo Proyecto.

Este año y por necesidades de Producción y Ventas realizamos las siguientes inversiones:

- ✓ Compra de una Maquina Abastanadora para la línea de Moldeado del caramelo relleno de mani (en julio).
- ✓ Compra de dos moldes nuevos para chupetes (uno para chupete grande y uno para chupete pequeño), se los pidió en febrero y llegaron en septiembre pero con errores en la fabricación, por lo que de inmediato se realizó el respectivo reclamo al proveedor (Tavares), cuyo Gerente inclusive vino nuestra Planta en noviembre en compañía de un mecánico de su Empresa, para tratar de corregir localmente los errores de los moldes, esto no fue posible de realizar, por lo cual el proveedor se comprometió en solucionar los problemas en el primer trimestre del próximo año, fabricando y enviando nuevas piezas que reemplacen las defectuosas.
- ✓ Se compra un molde ovalado para la producción de caramelos rellenos Mango Bongo y Tamarindo (en octubre).

En diciembre se logra cumplir con el importante costoso pendiente exigido por el Cuerpo de Bomberos: instalación completa de la Red Hídrica, que abarca un sistema integral para apagar fuego mediante agua y consta de: sistema de reserva interna de agua, instalación de tubería a lo largo y ancho de la Planta, gabinetes contra incendios, bombas especiales, válvulas siamesas, rociadores, etc.; equipos todos que completan "El Sistema contra Incendios Icapeb", desarrollado por técnicos contratados por Icapeb y abalizados por el Cuerpo de Bomberos.

Como todos los años invertimos en la compra de repuestos originales indispensables para nuestra maquinaria.

Continuamos utilizando las bodegas de la casa de la calle Puruhá para el almacenamiento del producto terminado, con las complicaciones y ubicación de la mencionada propiedad, inclusive y para ganar más espacio techamos el patio interior de esta casa; aparte de estas bodegas nos vimos obligados a arrendar una bodega adicional de 70 m² en la calle Collahuazo para producto terminado, y mantenemos el arrendamiento de la bodega de la calle Iturralde, en la cual almacenamos maquinaria en desuso, (por ineficientes y/o por falta de espacio en la Planta); con todas estas bodegas nombradas nos fue imposible enfrentar una difícil y como siempre imprevisible (como indica el departamento de ventas) temporada alta; la planificación no alcanzó y en los meses de noviembre y

INDUSTRIA DE CAMELOS PÉREZ BERMEJO CIA. LTDA.

diciembre tuvimos graves problemas de abastecimientos de productos a Ventas. Para el primer trimestre del próximo año conseguir y alquilar una bodega de producto terminado y espacio para los procesos de empaque y embalaje, con un área mínima de 1000 m². Esta nueva bodega reemplazará de manera total a las actuales bodegas arrendadas de la Puruhá, de la Collahuazo e Iturralde.

Así mismo para el próximo año hemos planificado el mantenimiento de la maquinaria y de la Planta y de una reingeniería de procesos, para repotenciar la eficiencia de la Planta, con un mínimo personal y con la observancia plena de BPM, SSO y Medio Ambiente.

Es importante anotar que la mencionada nueva bodega y la reingeniería de procesos, es temporal, y está previsto que deben durar y dar resultados, el tiempo que nos tome la construcción y montaje de la nueva Planta.

El presupuesto general de ventas presentado por Gerencia Comercial fue de \$5'022.660,50 dólares y el cumplido fue de \$4'581.015,64 dólares lo que representa el 91,2% de cumplimiento y respecto al 2011 representa un incremento del 3,62% de las ventas en dólares. Es importante anotar que crecimos en dólares pero decrecimos un 6,97% en kilogramos de productos.

Mantenemos nuestra presencia en la mayoría de Autoservicios del país (pero sin crecimiento). En este año igual a los anteriores por precios y condiciones, participamos muy tíbilmente en los graneles de la temporada navideña. El próximo año es necesario establecer mecanismos y estrategias para crecer en este canal.

En noviembre se concreta una relación comercial con la Distribuidora "Multiservicios Juan de La Cruz", con la firma de un convenio de comercialización con excelentes expectativas (\$100.000,00 dólares de compras mensuales); este convenio fue el resultado de un marcado interés del dueño de esta importante Distribuidora, que desde el mes de septiembre estuvo insistiendo para que le consideremos como Distribuidor de Nuestros productos; para nosotros también era importante este convenio, pues como sabemos somos muy débiles en el canal de cobertura, y esta distribuidora tiene la estructura necesaria para este fin. Lamentablemente la época que iniciamos esta relación comercial no era la más propicia, y por la escasez e irregularidad en la entrega de productos no fue posible eficiente y oportunamente a este cliente, esperamos retomar esta relación comercial de forma exitosa el siguiente año.

En octubre sufrimos un siniestro de robo total de nuestro furgón Hino FB, con aproximadamente \$14.000,00 dólares en mercadería; se logró recuperar el vehículo el mismo día por el sistema de rastreo satelital instalado; el valo (al costo) de la mercadería robada luego de los molestos trámites de rigor fue reconocido por la Empresa de Seguros; en el transcurso de los trámites e investigaciones, se determinó (via polígrafo),

INDUSTRIA DE CAMELOS PÉREZ BERMEO CIA. LTDA.

que los dos choferes que manteníamos con relación de dependencia, estaban involucrados con el robo, por lo que de inmediato se procedió a cancelarlos.

En cumplimiento a las normativas y exigencias tanto del IESS como del MRL, en lo que se refiere a Seguridad y Salud Ocupacional y Auditorías SART, de acuerdo al decreto 2393 vigente, se contrató los servicios de Corporación Inmedical quien nos asesora con Servicios Técnicos Especializados de administración de Riesgos Profesionales con el acompañamiento del Técnico y Médico Ocupacional, en las siguientes áreas:

- ✓ GESTIÓN ADMINISTRATIVA
- ✓ GESTIÓN TÉCNICA
- ✓ GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO
- ✓ PROCEDIMIENTOS Y PROGRAMAS OPERATIVOS BÁSICOS
- ✓ SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO
- ✓ PLAN DE EMERGENCIAS
- ✓ ASESORAMIENTO EN SEÑALÉTICA
- ✓ VIGILANCIA DE LA SALUD (EXÁMENES PRE-OCUPACIONALES, OCUPACIONALES Y DE RETIRO)
- ✓ HIGIENE INDUSTRIAL
- ✓ RIESGOS PSICOSOCIALES
- ✓ ELABORACIÓN DEL SISTEMA DE GESTIÓN INTEGRAL DE RIESGOS OCUPACIONALES

El contrato entró en vigencia del 01/03/2012 con un costo de \$10.00 por persona, adicionalmente Corporación Inmedical cubre un seguro de vida y accidentes por persona de hasta \$3.000,00 dólares.

2. ACTIVIDADES EMPRESARIALES REALIZADAS

Continuamos exportando a nuestro cliente FABI SAA de USA, aunque en mucha menos proporción que en el 2011, con una venta anual de \$9.443,17; el cliente GALAPESCA (del Grupo Transnacional "Del Monte Foods") se incrementó la venta anual a \$143.864,00; se envió en enero al cliente Shasi Trade de Sudáfrica un contenedor de 40 pies con un valor de \$43.623,00 dólares; también tenemos otro interesante cliente de productos naturistas que año a año está creciendo con caramelos rellenos con extractos de propomiel y valeriana, este año nos compró \$8.934,45 dólares.

Continuó el crecimiento de ventas del producto Kaumal (tradicional doble twist), igualmente continúa con su calidad de producto "ancla" (que empuja la venta de nuestros demás productos); a este producto por su situación de ser una Marca que no pertenece a nuestra Empresa no le podemos invertir recursos para promocionales y/o de marketing.

INDUSTRIA DE CAMELOS PÉREZ BERMEJO CIA. LTDA.

Hasta el año anterior (2011), luego de dos reuniones con los dueños de la Marca, se llegó a recibir la propuesta formal de ellos en \$250.000,00 dólares; en este año y luego de algunas reuniones entre los socios de ICAPEB y después de reuniones y cartas con los dueños de esta Marca, finalmente en noviembre de este año (por gestión de Alberto Pérez) conseguimos mejorar el precio en \$230.000,00 dólares. Creo que la negociación de la Marca Kaumal está finalizada y solo esperamos resolver temas legales y concretar la compra de la Marca en los primeros meses del próximo año.

En mayo logramos formalizar en el IEPI una nueva Marca: "Milkiss", misma que pretendemos utilizar el próximo año con el lanzamiento de un nuevo producto diferente con chocolate.

Este año y tras un minucioso análisis técnico-financiero (Ing. Ramón), concluimos que la logística de entrega de nuestros productos, para trayectos cortos (Quito y sus alrededores) conviene realizarlos con transporte propio de la Empresa, y para trayectos largos (rutas), es mucho más conveniente utilizar transporte tercerizado, con la condición de optimizar la carga útil de los camiones de los proveedores del transporte.

Sobre la conveniencia del transporte tercerizado, existen otras situaciones que apalancan esta opción, y son los riesgos y son los riesgos indirectos importantes que evitamos tales como: Responsabilidad Civil y SSO, por accidentes, choques, atropellamientos; robos, hurtos, control de rutas, control de mantenimiento y combustible; aparte del numeroso personal propio que evitamos.

Este año y luego del análisis de la baja rotación de los nuevos productos desarrollados el 2011, hemos detenido el lanzamiento de nuevos productos hasta contar con apoyo de Marketing que nos guíe en la comunicación y estrategias adecuadas y de esta manera no desperdiciar recursos.

En noviembre y en consideración a una estrategia para la creación y lanzamiento de nuevos productos por parte de Investigación y Desarrollo, aparte del insistente pedido del Departamento de Ventas de contar con el apoyo de marketing para promociones, comunicaciones, presentaciones, entre otros, y para poder establecer un consistente presupuesto de ventas, se decidió la creación del Departamento de Marketing de la Empresa considerando que la estrategias creadas y desarrolladas por la Empresa, no pueden ser manejadas externamente; para este propósito, se selecciona y se contrata un consultor (Christian Viteri, profesional graduado en Marketing y Finanzas, con vasta experiencia en Marketing en Empresas como Confiteca, Grupo Superior, etc.), para que en el plazo de tres meses realice las siguientes actividades:

- ✓ Guiar en un proceso de selección de personal, definir funciones y estructura operativa para la implementación efectiva del Departamento de Mercadeo de ICAPEB.

INDUSTRIA DE CAMELOS PÉREZ BERMEO CIA. LTDA.

Respecto a la maquinaria en general, se va evidenciando ya en fuerte desgaste en la mayoría de las máquinas tales como: Cocinadores, troqueladoras, envolveradoras, etc; a corto y mediano plazo debemos ya planificar el reemplazo de las actuales máquinas por nuevas y eficientes (por producción y mínimo de mano de obra).

En este año cumplimos con todas las normas y controles establecidos por la DMA del Municipio de Quito, y mantenemos el Certificado Ambiental de la Planta; igualmente obtuvimos el Permiso de Funcionamiento por parte del MSP.

Mantenemos la actitud y cumplimos con las normas de BPM, por parte del personal de la Planta y nuestras instalaciones cumplen también con las normas, por todo lo cual mantenemos también nuestra Certificación BPM.

Este año hemos mejorado aun más la optimización del uso del agua (mas ahorro), con la construcción de un nuevo sistema de recirculación y enfriamiento del agua de los diferentes procesos, consiguiendo un ahorro cercano al 50% en la facturación, respecto al año anterior.

Se continúa con la optimización y el ahorro de energía eléctrica, Planificando adecuadamente la producción (tomando en cuenta los horarios, tarifas y demandas mas costosas reglamentadas por la EEQ.SA) y estableciendo un estricto control de las luminarias, bombas, motores de ventilación, etc.

Continúan funcionando y con gran eficiencia los equipos deshumidificadores de ambiente, que mantiene el área de empaque y envoltura en optimas condiciones para estos procesos.

4.- RESUMEN DEL EJERCICIO ECONOMICO

INDUSTRIA DE CARAMELOS PÉREZ BERMEO CIA. LTDA.

De acuerdo con el estado de pérdidas y ganancias del balance Enero-Diciembre, el ejercicio económico del año 2012, generó una utilidad para Industria de Caramelos Pérez Bermeo ICAPEB Cia. Ltda. (Antes de impuestos y participación trabajadores) de US\$249.897,00 y una Utilidad Neta (Resultados Integrales, después de impuestos y participación de trabajadores) de US\$164.737,28.

Industria de Caramelos Pérez Bermeo ICAPEB Cia. Ltda. en este año de actividad, y como consecuencia de los resultados obtenidos, presento un Activo Total (Antes de impuestos y participación trabajadores) de US\$2'301.341,00 y un Activo Total (Después de impuestos y participación trabajadores) de US\$ 2'255.637,07. El Pasivo Total (Antes del impuesto y participación trabajadores) es de US\$ 1'328.868,00; El Pasivo Total (Después de impuestos y participación trabajadores) es de US\$1'368.264,14.

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 Cia. Ltda.

Quito, abril 2013