



INFORME DE GERENCIA

GENERAL

Quito, Abril 25 del 2014

Quito, 25 de abril del 2014

INDUSTRIA DE CARAMELOS PÉREZ BERMEO CÍA. LTDA.
INFORME DE GERENCIA GENERAL
EJERCICIO ECONÓMICO AÑO 2013

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 CÍA. LTDA., correspondiente al ejercicio económico 2013.

1. ESCENARIOS 2013

Continúa la tendencia económica de estabilidad de la Empresa, y este año generamos nuevamente utilidades, pero en menor porcentaje que el año anterior, hemos tenido problemas tanto en Producción como en Ventas.

Por nuestra disciplina y seriedad hemos mantenido una buena relación con los Bancos, y es así que con el Pichincha mantenemos la Línea de Crédito para Capital del Trabajo y crédito navideño; este año no hemos establecido aún, endeudamientos a largo plazo, nuestro índice de rotación de cartera continúa alto.

En este año y por resoluciones oficiales de la Superintendencia de Compañías, debemos presentar nuestros Estados Financieros auditados según normas internacionales NIIFs.

En abril de este año y por el exigente y creciente requerimiento de información a nivel de toda la Empresa, adquirimos dos nuevos servidores para el sistema informático.

Este año nuevamente y por necesidades de mejoramiento de los procesos de Producción y Calidad, se han realizado algunas inversiones en activos productivos como: Compra de equipos de Producción, repuestos, equipos de computación y las adaptaciones en una nueva bodega de producto terminado centralizado.

Aún no logramos el crédito a largo plazo con la CFN, para la construcción de una nueva planta, capital de trabajo y maquinaria.

En lo referente a exportaciones, este año no conseguimos continuar con las exportaciones a Sudáfrica; la Empresa Aldor de Colombia, instaló una planta de caramelos y chupetes en Johannesburgo, con lo que nos dejó fuera de competencia con nuestros productos Yoguiño y Chikloso.

Nuevamente en este año constamos en lista blanca del SRI, buen score en el sistema financiero y cumplimos a cabalidad con nuestras obligaciones en las Entidades de Control como: Superintendencia de Compañías, Municipio, IESS, MSP, MRL, Cuerpo de Bomberos, Medio Ambiente, entre otros.

Como ya es costumbre con el actual Gobierno, nuevamente enfrentamos un incremento salarial del 10% en el SMVG, con lo que el costo de mano de obra se convierte en un rubro extremadamente caro, lo cual afectó de manera directa nuestros costos de Producción y Ventas; como es de dominio público el Gobierno ha establecido una persecución a las Empresas Productivas e Inversoras (solo por "el pecado" de seguir invirtiendo y confiando en el país), sobreprotegiendo de manera equivocada a los malos trabajadores, estableciendo mecanismos "forzados", para "garantizar" la estabilidad de "los trabajadores", y creando preconceptos sobre la Seguridad y Salud Ocupacional (SSO), que en la práctica se tradujeron en permanentes "enfermedades" y negativas a realizar trabajos (escoger las actividades). Con todas estas medidas, lo único que ha obtenido el Gobierno es bajar la calidad de la mano de obra. Como es históricamente conocido, nuestro negocio es cíclico: temporada baja, temporada media y temporada alta, y mantener un equipo eficiente y calificado (por capacitación y experiencia) todo el año es muy complicado.

En este año no hemos podido mantener el índice de mano de obra de la Planta y de Ventas; en administración si lo logramos, y lo hemos controlado con la limitación del número de personal y la política de los bonos variables por cumplimiento de matrices de gestión en departamentos como: Finanzas, Sistemas, Logística, Marketing, Contabilidad General y de Costos, Compras, Producción, Mantenimiento, Facturación, Tesorería, entre otros.

En este año continuamos con el Dr. Carlos Arizaga como nuestro Abogado en Marcas y Patentes.

Son impresionantes las continuas y nuevas exigencias de parte del MSP sobre las etiquetas en los nuevos materiales de empaque de los productos (especialmente alimenticios como es nuestro caso), todo esto nos ha causado ingentes gastos en: Laboratorios de análisis, en rediseño de materiales de empaque, en cambios de cireles, en asesorías, en trámites, etc.

Entre Febrero y Marzo, para mejorar la eficiencia de nuestros procesos productivos (con maquinaria antigua) y la Calidad de nuestros productos, así como para cumplir normativas exigentes del MRL en cuanto a clima laboral y al SSO, decidimos suspender la Producción para realizar el mantenimiento emergente de las principales máquinas y realizar una reingeniería para que los procesos de cocción, saborizado, temperado y troquelado sean realizados "en línea".

Con la experiencia del año 2012, en el que tuvimos un fuerte déficit de bodegaje de producto terminado (utilizando todos los espacios disponibles de la casa de la calle Puruhá, incluido el techado del patio, una bodega arrendada en la calle Collaguazo, otra bodega arrendada en la calle Iturralde para materiales, máquinas y equipos en desuso), decidimos realizar una búsqueda intensiva de un área suficiente para la operación eficiente de una bodega de producto terminado, cuya distancia a la planta sea manejable por temas logísticos, como resultado de esta búsqueda, en febrero localizamos el espacio adecuado en el sector del Mercado Mayorista del Sur, en las instalaciones de la antigua planta de Fideos Paca, con áreas aproximadas de 800m² en galpones y 650m² en patio de maniobras; las áreas son suficientes pero teníamos que invertir en adecuaciones (seguridad, pisos, paredes, techos, patios de maniobras, agua, energía eléctrica, entre otros); decidimos arrendar estas instalaciones y el 15 de abril firmamos el respectivo contrato de arrendamiento por dos años con la Sociedad de Hecho AKA; estas nuevas

instalaciones las empezamos a ocupar desde mayo, con el proceso de empaque automático (máquina empacadora SERPACK) y con las bodegas de producto terminado; en abril devolvimos las bodegas de la casa de la Puruhá, de la calle Collaguazo y de la calle Iturralde; en julio instalamos los racks (estructuras metálicas para almacenar los productos por pallets), y en noviembre adquirimos un monta cargas eléctrico para la operación técnica de la nueva bodega de producto terminado.

En septiembre se contrata la Empresa EMI en reemplazo de URMÉDICAS para atender los casos de emergencia de todo el personal de la Empresa que trabaja en Quito.

En abril por el mantenimiento costoso y la poca capacidad de carga, decidimos la venta del furgón Mitsubishi.

El 27 de mayo los socios de Icapeb compran el 75.82% de las Acciones de las Marcas: Kaumal clase internacional 30, Kaumal clase internacional 5 y Kaumal etiqueta; el 27 de noviembre los socios adquieren el 14.28% restante de las Acciones de las indicadas Marcas, por lo que a partir de esta fecha la totalidad de las Acciones de las Marcas Kaumal son de propiedad de los Socios de Icapeb y desde diciembre se firmó un Contrato de Franquicia entre Icapeb y los Socios de Icapeb, para la utilización de la Marca Kaumal en sus productos.

El 9 de enero y como parte del Contrato de Asesoría suscrito con el Ing. Cristian Viteri, (para la creación del Departamento de MKT, sus procedimientos, objetivos, acciones estratégicas, coordinación con el Área Comercial, selección y capacitación de un Jefe de Marca), se contrata a la Ing. Alexandra Regalado, profesional con amplia experiencia en Empresas Productoras y Comercializadoras de productos de consumo masivo (Confiteca, La Moderna, entre otras). Desde el inicio de su gestión, la Ing. Regalado propone establecer márgenes adecuados de rentabilidad de todos nuestros productos, y a partir de ahí establecer los presupuestos de MKT y de Ventas por zona, por vendedor, por canal, por SKU, etc. Como en consecuencia de este proceso, se propone sincerar costos y márgenes, luego de lo cual se decide reducir los pesos de la mayoría de las presentaciones de nuestros productos (peso unitario y peso de fundas) y realizar un incremento general de precios del 5% a partir de marzo.

En febrero se crea el Comité de Investigación y Desarrollo (I&D), con la participación de MKT, I&D, Compras, Ventas y Gerencia General, este comité se encarga de coordinar acciones para la creación, desarrollo y lanzamiento de nuevas presentaciones y nuevos productos.

El 4 de febrero ingresa Cesar Garzón para reemplazar a Rocio Ruiz en la Jefatura de la bodega de producto terminado y logística.

El 4 de abril ingresa Edison Jiménez como nuevo Jefe de Ventas de la Regional de la Costa a reemplazar a Alejandro Villaiba (quién desde el 8 de abril no apareció más).

El 12 de agosto y como exigencia legal del MRL y el IESS, ingresa la Dra. Anabella Jiménez en su calidad de Médico Ocupacional de la Empresa.

El 1 de octubre, ante los múltiples requerimientos de control en los diferentes departamentos y sucursales de la Empresa, ingresa Enrique Luna como Contralor.

Desde abril asume la Jefatura de la Regional del Austro Silvia Jara, quién en agosto presenta su renuncia.

El 6 de octubre ingresa Juan Carlos Sigüenza como Jefe de Ventas de la Regional del Austro.

El 13 de noviembre ingresa a Producción como Supervisora la Dra. Margarita Scacco, con gran experiencia en Producción en la Multinacional Cadbury Adams, quién es un gran aporte para la capacitación permanente del personal de Producción, Mantenimiento y Calidad, y además aporta permanentemente en el mejoramiento continuo de los procesos productivos.

Nuevamente y desde inicios de este año continuamos con la ardua tarea de conseguir el terreno para la Planta, y que con la experiencia adquirida nos concentramos en la búsqueda de terrenos con Línea de Fábrica e Infraestructura para INDUSTRIA; es así que en junio logramos localizar dos terrenos de 10.000 m² cada uno, en el Parque Industrial Turubamba, ubicado a la altura de Guamani; inmediatamente nos contactamos con las propietarias de los mismos (Sras. Coba) y logramos negociar el precio mínimo \$42.50 cada m² (precio ventajoso en relación a lo que se está negociando en el sector); lógicamente el nuevo valor para el terreno se dispara, respecto al precio que manejábamos con el terreno de Aloasi – Machachi (\$12.00 cada m², por lo que y por requerimientos de la CFN, convocamos a una Junta Extraordinaria de Socios el 8 de agosto en la que se aprueba un monto máximo para inversión en el Desarrollo del Proyecto total de la nueva Planta (terreno, infraestructura y Capital de Trabajo) por \$3'000.000,00.

Luego nuevamente y por requerimientos de la CFN, convocamos a otra Junta Extraordinaria de Socios el 27 de septiembre, en la que se ratifica el monto máximo de endeudamiento por el desarrollo total del Proyecto de hasta \$3'000.000,00., y se autoriza al Gerente para obtener financiamiento en la CFN u otra Entidad Financiera por dicho monto, además se faculta al Gerente para que proceda con la correspondiente suscripción de gravámenes sobre los bienes de la Compañía; también en esta Junta, los Socios se comprometen en realizar un incremento del Capital Suscrito y Pagado de forma que se mantenga dicho Capital en al menos 10% del total del Activo de la Compañía, una vez aprobada la Operación Financiera.

Luego de todo esto contratamos un profesional capacitado (Arquitecto) para que realice el levantamiento topográfico y mediciones del área de los terrenos, así como los trámites en el Municipio para poder establecer los términos en la negociación de los terrenos del Parque Industrial de Turubamba, es así que en Octubre logramos finalmente establecer el valor mínimo de los terrenos, pero ante una inminente negativa de la CFN (al no poder justificar nosotros la utilización inmediata de los dos terrenos), y la premura de las vendedoras en finiquitar el negocio, decidimos adquirir solo un terreno de 10.000 m² (con la Sra. Lupe Coba); la Promesa de Compra – Venta de dicho terreno, lo suscribimos el 04 de Noviembre, con un anticipo de \$ 42.500, en Marzo del 2014 deberemos cancelar \$ 57.500 y el saldo total cancelaremos a fines de Mayo del 2014.

Nuevamente contratamos (por un año) a la Empresa Inmedical, para el cumplimiento de las normativas del IESS y del MRL, en lo que se refiere a SSO y Auditorías SART, de acuerdo al Decreto 2393 vigente, y que nos brinde servicios de asesoría técnica especializada en administración de

riesgos profesionales, con el acompañamiento de un Técnico y Asesoramiento Médico permanente, en algunas áreas como:

- 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 EN LA SALUD (EXÁMENES PRE OCUPACIONALES, OCUPACIONALES Y DE RETIRO)
- HIGIENE INDUSTRIAL
- RIESGOS PSICOSOCIALES
- ELABORACIÓN DEL SISTEMA DE GESTIÓN INTEGRAL DE RIESGOS OCUPACIONALES

Adicionalmente Inmedical nos cubre con un Seguro de Vida y Accidentes por persona de hasta \$3000.

A partir de febrero, para nuestros procesos de selección de personal, conseguimos el concurso de la Empresa EVALUAC, que realiza pruebas de honestidad y confiabilidad con resultados seguros; con este sistema logramos reemplazar con éxito al anterior método (polígrafo), con costos muy inferiores (70% más económico) y con una logística simple a través del internet.

Este año y pese al cambio radical en los procesos de cocción, temperado y moldeado, nuevamente conseguimos aprobar con éxito las auditorías de BPM, realizadas por la Empresa Privada Acreditada "FOOD – KNOWLEDGE" y del MSP.

Este año se mantuvo el precio del azúcar, y en algunos meses hasta disminuyó, mantuvimos los cupos de azúcar conseguidos con los Ingenios: SAN CARLOS, VALDÉS, ECUDOS, y hasta (por temas de crédito) conseguimos azúcar IANCEN a buen precio. Igualmente el precio de nuestra materia prima Glucosa, se mantuvo, y además continuamos importando, aunque discontinuadamente (por temas de disponibilidad financiera) la glucosa GUJARAT de la India, a precio muy conveniente (10% más bajo que la glucosa local).

En los precios de los materiales de empaque sufrimos un incremento de alrededor del 3% respecto al año 2012.

Continuamos importando la goma base (para producir chicle) de la Empresa TRAPESA de México, con buen precio y buena calidad.

Continuamos con nuestra Oficina y Bodega de la Regional de la Costa en Guayaquil, pero con graves problemas, que se iniciaron en Diciembre del 2012, con la negligencia (por decirlo menos) del Jefe de la Regional Alejandro Villalba, al permitir que se produzca un robo de \$ 20.000 (entre efectivo y cheques); a partir de este acto irresponsable (por el que Villalba fue amonestado y

multado) la mala gestión se acentuó, por lo que me traslade a Guayaquil en Marzo para negociar su salida de la Empresa y al mismo tiempo tratar de solucionar el compromiso adquirido sobre la compra-venta del furgón Hino Dutro, que le habíamos entregado en Marzo del 2012 (Convenio Comercial establecido) con un plan de pagos (24 meses), y que hasta Marzo del 2013 Villalba había abonado alrededor de \$ 10.000; esta gestión de negociación la realice de manera reservada (fuera de la oficina), y como resultado de la misma Villalba aparentemente acepta salir con el pago de una cantidad de nuestra parte y con el compromiso mutuo de continuar con la compra-venta del furgón, acordando que el continúe realizando el servicio de Logística en las rutas de la Regional de la Costa, con amplia disponibilidad para Icapeb, manteniendo el esquema de pagos mensuales (cruzando con el servicio de Logística), paralelamente nosotros nos comprometimos a realizar los trámites legales hasta establecer una Prenda Industrial el furgón Hino entregado. Paralelamente a esta gestión realizada por mi, también iniciamos un proceso de selección de un nuevo Jefe Comercial para la Regional Costa, y es así que logramos conseguir el concurso de Edison Jiménez (Profesional serrano afincado en Guayaquil con muy buen nivel académico y amplia experiencia en el Mercado de Consumo Masivo). En Febrero salen de la empresa, la Facturadora Katherine Salazar y la vendedora Leticia Villa fuerte. En Marzo ingresa el nuevo Bodeguero y al anterior (Jonathan Gonzabay) lo reubicamos como ayudante de bodega y mensajero.

El 8 de abril, programamos la presentación oficial del nuevo Jefe Comercial de la Regional Costa, y desde ese día hasta el presente no le volvemos a ver a Alejandro Villalba, igualmente "desaparece" por algunos días la vendedora Ketty Baldeón; a partir de estos acontecimientos "se abre una olla de grillos" (por decirlo de alguna manera) en esta oficina Regional: se empiezan a develar irregularidades en documentación, robos, despachos arbitrarios, abusos de confianza, cobranza fantasma, entre otros, en lo que la facturadora (recién contratada en ese entonces Helen Vega) calificó como una mafia (entre Villalba, todos los vendedores y el bodeguero Gonzabay), se conoció por ejemplo, de "un robo en efectivo", "supuestamente sufrido" por la ex vendedora Baldeón (quién luego de desaparecer algunos días en abril, reapareció y permaneció en las oficinas de la Regional por algunos días también y luego definitivamente desapareció hasta la fecha), quién declaró que no denunció a la Fiscalía por orden de Villalba, y así, un sinnúmero de situaciones, como cobros por parte de Villalba que no ingresaron a Icapeb; a mediados de abril desaparece el ex bodeguero de la Regional Costa Jonathan Gonzabay. Para enfrentar todos estos actos delincuenciales decidimos contratar un abogado en Guayaquil (Dr. Rivera), con el que iniciamos de inmediato las denuncias penales contra todos estos malos ex colaboradores: Alejandro Villalba, Leticia Villafuerte, Ketty Baldeón, Jonathan Gonzabay; todo este año hemos realizado un sinnúmero de acciones, escritos, trámites, investigaciones, aparte de denunciar las irregularidades a la Compañía de Seguros, hasta ahora todo con carácter de infructuoso, y más bien hemos soportado demandas de carácter laboral (supuestos despidos intempestivos) por parte de estos cuatro sinvergüenzas.

El furgón Hino Dutro que estaba en poder de Villalba, logramos recuperarlo el 9 de abril, y desde ese día lo trajimos a Quito, y lo venimos utilizando en nuestra logística. En noviembre logramos

finiquitar el tema laboral con Villalba, con carácter de definitivo, pero siguen pendientes: nuestra demanda penal en contra de Él, y la solución del tema de la Compra – Venta del furgón Hino.

A partir de la llegada del nuevo Jefe de Ventas de la Regional de la Costa (Edison Jiménez), iniciamos con una reorganización total de la misma, con nuevos vendedores, capacitación y control de la FF.VV.; mostrando una nueva imagen a los clientes; recuperación de cartera, y sobre todo una nueva actitud de todo el personal de la Regional para retomar el Mercado con honestidad y resultados.

Este año la gestión del Comité de Crédito, continúa, pero cada vez con mayores limitaciones de carácter legal, aparte de que se va generalizando a nivel Nacional la negativa de nuevos y antiguos clientes de formalizar garantías (letras de cambio, cheques post-fechaos), todo lo cual incrementa peligrosamente nuestro riesgo en la cobranza y en la selección de nuevos clientes.

Se mantiene nuestro Jefe de Ventas de la Regional de la Sierra Mauricio Rodríguez con una regular gestión y resultados en ventas, y colaborando también en temas de Trade y MKT.

La operación de la Regional del Austro es demasiado complicada, y continúa como en el año anterior con resultados irregulares (meses que se venden, meses que no se venden). El tema de la FF.VV. es y ha sido lo más preocupante: ningún vendedor (aparte de Mario Hernández y María del Cisne Criollo) se han mantenido más de dos meses seguidos; igualmente no pudimos conseguir (la mayor parte del año) un Jefe de Ventas para la Regional, y más bien tuvimos que promover a este cargo (desde abril) a la Administradora – Facturadora Silvia Jara, quién el 04 de Octubre renunció irrevocablemente.

En octubre ingresa como posible solución Juan Carlos Sigüenza como Jefe de la Regional, lamentablemente sin resultados; en todo este interín, se ha mantenido el Gerente Comercial intentando sostener con mucho empeño esta Regional, pero nuevamente sin resultados.

Hasta el cierre de este año, se han mantenido en la Regional: la nueva Administradora – Facturadora Priscila Vélez, Juan Carlos Sigüenza, el bodeguero (Iván Sarmiento), los vendedores Mario Hernández, María Criollo, José Morales y dos mercaderistas.

Este año mantenemos nuestro buen comportamiento de pagos con la mayoría de proveedores y colaboradores, logrando establecer buenas condiciones de precios y créditos.

Sobre “el famoso” Proyecto de Financiación “no reembolsable” del MIPRO a través del Fondepyme para apoyar el desarrollo de los negocios en Empresas PYME, (con el que firmamos el convenio el año anterior para nuestro Proyecto “renovación y relanzamiento de los Productos Icapeb),

simplemente no funcionó, y más bien significó para nosotros una pérdida de tiempo y de recursos (Asesoría MKT Vinicio Ríos).

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

- En marzo: un cocinador (TEEGARTEN – Alemania) para Toffee, por importante incremento de ventas de este producto y nuevos proyectos.
- En junio: una máquina envolvedora tipo Flow – Pack (SCHIBB – Italia) para incrementar la capacidad de envoltura Flow – Pack, que con una sola máquina era insuficiente.

En junio instalamos un nuevo equipo (CHILLER) para enfriar el agua del proceso de la Planta (amasado y templado de las masas), con lo que conseguimos un ahorro de aproximadamente 40% en el consumo de agua.

En este año también invertimos en la compra de repuestos (locales y de importación), necesarios para el mantenimiento de la maquinaria; igualmente adquirimos equipos para el nuevo proceso de cocción, y utilizamos equipos (tanques de acero inoxidable) que estaban en desuso).

El presupuesto anual de ventas presentado por el Dpto. de Ventas para este año fue de \$5'128.723.71 y se cumplió \$4'794.948.49 lo que representa un 93% del cumplimiento; respecto al 2012 representa un incremento de 4.6% de las ventas en dólares. En Kilos de producto vendimos 1'553.097.38 Kg, frente a un presupuesto presentado de 1'786.078.18 Kg, lo que representa un 87% de cumplimiento.

En este año mantenemos nuestra presencia en prácticamente todos los Autoservicios del país, pero decrecemos en dólares y lógicamente en Kilos, respecto a los años anteriores, nuevamente participamos en forma mínima en los gráneles de temporada Navideña (en Santa María y en Gerardo Ortiz); en este año nuevamente no tuvimos un plan estratégico comercial para atender a este muy importante canal, y con lo único que contamos fue con la gestión de Pablo Flores (colaborador externo), quién nos ayudaba con temas de documentación en Santa María y Supermaxi, este colaborador permaneció con nosotros de enero a abril; desde julio contamos con una mercaderista para que concurra a las diferentes sucursales de Santa María y Supermaxi, y revisar como están nuestros productos en las perchas de estos locales, sugiriendo pedidos a los Jefes de Almacén.

Este año y luego de haber firmado un Convenio Comercial con la Distribuidora "Juan De La Cruz" (en noviembre del 2012), no logramos consolidar este potencial nuevo negocio, el cual no funcionó básicamente porque esta Distribuidora al ser muy grande nunca dio la importancia con el aporte que necesitábamos; iniciamos entregándole Producto en enero a más de lo que ya le habíamos entregado en Diciembre del 2013; a partir de marzo esta Distribuidora empezó a devolvernos Productos desde sus diferentes bodegas (Quito, Guayaquil, el Oriente, Ambato, etc.) y

ya no nos ha pedido más Producto; en definitiva la relación comercial no prosperó, terminando el año incluso con un valor a favor de ellos que ya no ha reclamado.

2. ACTIVIDADES EMPRESARIALES REALIZADAS

Este año nuevamente continuamos atendiendo a nuestro cliente de USA, FABI SAA, con una venta anual de \$19.239.52, lo que representa un incremento del 203.74% respecto a lo vendido en el año 2012.

El cliente GALAPESCA (Grupo Transnacional "Del Monte Foods") nos compró este año \$144.484.75, por lo que prácticamente no hubo crecimiento con este cliente.

Este año hemos logrado un importante crecimiento con el cliente Industria Naturista (al que le producimos caramelos rellenos con extractos naturales más propomiel y valeriana) con una venta anual de \$22.001.21 lo que representa un incremento del 246.25% respecto a lo vendido en el año 2012.

En Corporación Favorita decrecemos en dólares en un porcentaje del 1.7% respecto a lo vendido en el año 2012, por lo que, la venta por SKU tiene un decrecimiento más acentuado.

En Supermercados Santa María decrecemos en dólares en un porcentaje del 2% respecto a lo vendido en el año 2012, por lo que, la venta por SKU tiene un decrecimiento más acentuado.

En Gerardo Ortiz (Supermercados El Coral) logramos un crecimiento del 6.5% respecto a lo vendido en el año 2012.

En Tiendas Industriales Asociadas (TÍA) decrecemos en dólares en un porcentaje del 21%.

Continúa liderando nuestro portafolio de Productos el Caramelo Kaumal (tradicional y frutal), el cuál igualmente continúa siendo nuestro Producto "imán" que, empuja la venta de nuestros demás productos; este año al haber culminado la compra (por parte de los Socios de la Compañía) de las Marcas Kaumal (una parte en mayo y otra en noviembre), las condiciones de apoyo de MKT, cambian sustancialmente; inclusive el 14 de junio (en el Hotel Plaza), se realiza el anuncio oficial de la compra de la Marca por parte de los Socios, con la presencia de la FF.VV. a nivel Nacional, las Jefaturas Administrativas y los Socios.

En noviembre logramos en el IEPI el título de la Marca "FULL ÁCIDO", la misma que pretendemos utilizar en futuros proyectos.

En noviembre finalmente logramos culminar el desarrollo de nuestro nuevo Producto "MILKISS", del cual se hizo el lanzamiento oficial en el mismo mes, con la presencia de los Socios, Jefes Departamentales y la FF.VV. de todo el país.

Los presupuestos de ventas del segundo semestre, especialmente los graneles, fueron totalmente irregulares, y ya sea por la competencia o por la gestión de nuestra FF.VV., no logramos establecer presupuestos reales, y es así, que a la vuelta de varios años, no pudimos cumplir con los

presupuestos establecidos para noviembre y diciembre de este año (históricamente meses de ventas altas). Este año estuvimos preparados con Producción y una estructura suficiente en las bodegas de producto terminado para enfrentar la "temporada alta", pero simplemente no se lograron las ventas esperadas.

3. PRODUCCIÓN

A parte de realizar en los procesos de cocción, temperado y troquelado (descrito ya en las primeras páginas de este informe), para mejorar la calidad de nuestros Productos y sobre todo mejorar el ambiente laboral (que anteriormente demandaba sobreesfuerzos y actividades incensarías, altas temperaturas, riesgos de accidentes e incidentes, lesiones de columna, quemaduras, etc) no hemos podido incrementar nuestra capacidad y eficiencia en Producción; con maquinaria antigua (sobre todo en troquelado, envoltura), mas el contar solo con una maquina empacadora (SERPAC), se incrementaron los costos de mantenimiento; como en manifestados de años anteriores, cada vez se hace más necesaria la reposición de las maquinas, especialmente las envolvedoras que producen poco y consumen altos costos de mantenimiento.

En este año cumplimos con todas las normas, ordenanzas y obligaciones vigentes, establecidos por la Dirección del Medio Ambiente del Municipio de Quito; mantenemos el Certificado Ambiental de la Planta; obtuvimos el permiso de funcionamiento de parte del MSP.

El Sector Oficial crea el nuevo concepto de (Ventanilla Única), que pretende controlar en línea (e interconectados) todos los trámites de: Registro Sanitario, Permisos de Funcionamiento, Aduanas, Permisos Municipales, Rotulados de Etiquetas, SRI, IESS, entre otros.

Con la llegada del cocinador del Toffe, logramos mejorar ostensiblemente la calidad y la capacidad productiva de nuestros productos masticables.

Por exigencias legales de parte del IESS, MSP, debemos esforzarnos (tanto económicamente como en tiempo disponible) cada vez más para cumplir con los temas de Seguridad y Salud Ocupacional, tratando delimitar día a día los factores de riesgo, a través de mejoras en los dispositivos de seguridad de las maquinas y /o en su diseño; igualmente invertimos gran cantidad de tiempo para cumplir con las horas de capacitación exigidas por los organismo de control.

Mantenemos (con bastante dificultad) las relaciones con la comunidad pues nuestros vecinos más cercanos (las madres Doroteas, junto con los vecinos ubicados más cerca de nuestra Planta, empiezan a demostrar inconformidades y reclamos; el tema del tráfico vehicular se agudiza cada vez mas (especialmente a las horas de entrada y salida de colegios), sin contar con la construcción de edificios de departamentos a pocos metros de nuestra planta.

Este año (como ninguno anterior) hemos sufrido el concurso de una mano de obra de mala calidad en Producción (los nuevos obreros que entraron por temporada), por los cuales hemos bajado críticamente nuestros índices de Producción, y hemos generado gran cantidad de desperdicio, de restos, residuos de producción, básicamente por la impericia y negligencia de algunos nuevos

trabajadores; al cerrar este año contabilizamos alrededor de 37 Toneladas de residuos y desperdicios (acumulados desde hace 4 años), cantidad que todavía mantenemos embodegada (Casa Puruhá), hasta desarrollar el próximo año un sistema de recuperación de jarabe de azúcar u glucosa, a partir de estos residuos; en este punto debemos tomar en cuenta que desde mediados de este año, Confiteca, ya no nos acepto seguirnos reprocesando los restos de Producción, lo cual lo venía realizando desde el año 2010.

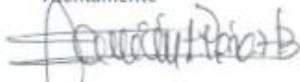
4. RESUMEN DEL EJERCICIO ECONOMICO

De acuerdo con el Estado de Pérdidas y Ganancias, del Balance de Enero-Diciembre, el Ejercicio Económico del año 2013 genero una utilidad para Industria de Caramelos Pérez Bermeo ICAPEB CIA.LTDA. (Antes de impuestos y participación de trabajadores) de US\$ 136.001,42 y una Utilidad Neta (resultados integrales, después de impuestos y participación de trabajadores) de US\$ 83.240,65.

Industria de Caramelos Pérez Bermeo ICAPEB CIA.LTDA, en este año de actividad, y como consecuencia de los resultados obtenidos, presentó un Activo Total (antes de impuestos y participación de trabajadores) de US\$ 2.750.933,29. El Pasivo Total (antes de impuestos y participación de trabajadores), es de US\$ 1.858.569,92.

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

Atentamente



Sr. Fabián Pérez Bermeo

GERENTE GENERAL DE ICAPEB. CIA. LTDA.

Quito, Abril del 2014