

Quito, 27 de marzo del 2020

INDUSTRIA DE CAMELOS PÉREZ BERMEO CÍA. LTDA.
INFORME DE GERENCIA GENERAL
EJERCICIO ECONÓMICO AÑO 2019

De conformidad con los estatutos de la Empresa, de las normas y políticas emitidas por la Junta General de Socios, pongo a su consideración el informe de actividades, Balance General y el Estado de Resultados de INDUSTRIA DE CAMELOS PÉREZ BERMEO CÍA. LTDA., correspondiente al ejercicio económico 2019.

1. ESCENARIOS 2019

Para la Empresa (desde el 2015), este año 2019 resultó el más complicado e irregular principalmente por las escasas medidas del gobierno en los temas económicos y sociales, que detonaron en un grave conflicto que paralizó al país en octubre, mes que históricamente es uno de los más altos para nuestras ventas junto con noviembre.

El comportamiento del Mercado durante todo el año fue irregular, no sólo para nuestros productos, sino para prácticamente todos los negocios, -fue así que solo logramos- cumplir nuestros Presupuestos de Venta (planificados) en algunos meses; lo que más nos afectó fueron las bajas ventas de la "temporada alta" (sep-oct-nov-dic) que alcanzaron entre el 74% y el 88% de los presupuestos planteados.

Como se preveía desde inicios del año, la competencia en general bajó sus precios como principal estrategia comercial, y en el caso de Confiteca en enero "lanzó" un producto similar a Kaumal, con precio muy bajo; teniendo en consideración que Kaumal es nuestro Producto de mejor desempeño en los últimos 5 años nos obligó a invertir un presupuesto -inusual- de actividades de mercadeo (Promoción, Publicidad y Trade), para frenar al producto de la competencia, contando con un importante apoyo económico de parte de los Sres. copropietarios de la marca

La competencia del exterior también fue agresiva, principalmente de Colombia, con productos como chupetes y masticables, con precios sumamente bajos; en este punto es necesario aclarar que todos los estudios de Mercado consultados, señalaron y señalan que las categorías consideradas como de mayor crecimiento son justamente chupetes y masticables.

Mantenemos nuestra Visión de una mejora continua de nuestros costos, a través del mantenimiento de los precios de nuestras materias primas, materiales de empaque, insumos, e incorporando nueva tecnología y automatización de procesos (para disminuir el alto costo de mano de obra); una limitante muy importante para mejorar los procesos y diversificación de productos, sigue siendo el poco espacio disponible en nuestra planta.

Continuamos enfrentando un alto costo por mano de obra, al igual que por la aplicación cada vez más exigente de normas legales, para Producción, SSO, Calidad, Ventas, Administración, Logística, también para el cumplimiento de normas para el cuidado del Medio Ambiente y del Uso del Suelo, complicado por la ubicación de nuestra planta en un sector residencial, lo cual nos ha generado ingentes gastos para soluciones rápidas y eficaces.

Mantenemos la buena relación con la Banca: con Banco Pichincha renovamos la línea de crédito para capital de trabajo, crédito navideño; retomamos nuestras relaciones con Produbanco para sobregiros y capital de

trabajo, con ProCredit para préstamos, sobregiros, transferencias locales e internacionales, y con Banco Internacional para potenciales créditos.

En este año el Índice y Rotación de Cartera fue de 3.66 (98 días) total nivel país (este incremento de días de cobranza se debió básicamente a la ampliación del tiempo del crédito navideño).

El nivel de Cuentas Incobrables fue de 0,01% de la venta total realizada en este año.

Continuamos con los servicios de la Compañía Aseguradora MAPFRE ATLAS, que nos ha brindado muy buen servicio, atendiendo todos nuestros reclamos suscitados principalmente por accidentes personales (pago de servicios médicos, especialmente en áreas de Producción y Mantenimiento).

Al igual que años anteriores, los Estados Financieros Auditados son presentados según Normas Internacionales NIIFS.

Nuevamente en éste año, continuamos en la lista blanca del SRI, buen score en el sistema financiero y cumplimos con nuestras obligaciones en las entidades de control: Superintendencia de Compañías, Municipio, IESS, MSP, MDT, Cuerpo de Bomberos, SART, Medio Ambiente, entre otros a tiempo.

A inicios del 2019 se produjo un incremento (decretado por el Gobierno) a los salarios mínimos sectoriales respecto al 2018, lo que continua con la tendencia de mano de obra cara que impacta directamente en nuestros costos de Producción y de Ventas. Por lo que también éste año, mantuvimos la tendencia de limitar el número de personal a nivel general.

En todo este año mantuvimos un equipo de Producción sólido y solvente, para enfrentar las temporadas bajas, medias y altas, planificando la Producción con el objetivo de ahorrar horas extras y turnos adicionales; desde agosto hasta noviembre se contrató personal de temporada para labores de empaque al granel y de envoltura.

En el 2019 se continuó con la estrategia de garantizar al final de cada mes, el inventario mínimo para cubrir las ventas de las 3 o 4 semanas siguientes, con el fin de evitar pérdidas de Ventas por falta de Inventarios.

ROTACIÓN DE PERSONAL

En el 2019, se registró una leve rotación de personal, esto demuestra buen equipo de trabajo, buen clima laboral y confianza con los resultados del equipo administrativo.

STAFF DE ABOGADOS

En este año continuamos con los siguientes profesionales del Derecho (a nivel de asesores externos sin relación de dependencia):

- Dr. Edgar Mora: Temas Societarios, Laborales y de Crédito (con disponibilidad todo el año).
- Dra. María Camacho: Abogada de Marcas y Patentes (con gestiones puntuales en trámites necesarios de renovaciones de Marcas oposiciones y mantenimiento de Marcas).

ACTIVIDADES EN MANTENIMIENTO

El mantenimiento anual de Planta y maquinaria nos demandó un tiempo de 16 días laborables, desde noviembre y diciembre/19 nos abastecimos de los productos necesarios, demandados por Ventas para enero,

febrero. En éste periodo realizamos los mantenimientos de casi toda la maquinaria industrial e instalaciones eléctricas, mantenimiento de edificios, etc.

En este año se adquirieron: hidrolavadora (para la limpieza profunda de equipos y maquinaria); troqueles (para producir caramelos con alto contenido de relleno), máquina envolvedora marca Nagema (de alta velocidad para caramelo suave).

El costo de galón de diésel, aumenta en 57% de su valor en el 2018.

LOGÍSTICA

Continuamos con la operación logística desde la bodega ubicada por el mercado Mayorista, el servicio de logística se ha mantenido eficiente, brindando día a día la buena atención al cliente (con calidad y justo a tiempo); el costo de operación de la bodega de Producto terminado, se mantiene controlado (número de ayudantes y horas extras) y costo de arrendamiento, y con un mayor número de controles aleatorios de inventarios físicos; el canon de arrendamiento de Guayaquil tuvo un incremento a partir de julio del 8.0%; El costo del transporte total (fletes) se mantiene en los mismos niveles del año anterior (2.36% vs las ventas anuales), mejorando las rutas, reduciendo el valor del estibaje y continuamente renegociando el costo de los fletes.

Se continua mejorando la infraestructura de las instalaciones de bodega, incrementando la iluminación nocturna, realizando el mantenimiento del patio de maniobras, de los techos y cubiertas, mejorando las instalaciones para un eficiente control de plagas.

Continúa operando en forma eficiente, el camión de distribución, gracias a su mantenimiento programado mensual y anual, realizando las transferencias diarias de producto desde la Planta a la Bodega P.T. y para viajes cortos (dentro de la provincia de Pichincha).

RESÚMEN DE ACTIVIDADES DE MARKETING Y TRADE

En el año 2019 se realizaron distintas inversiones en los canales de venta de la compañía y en publicidad; a continuación, detallo las principales actividades realizadas:

PUBLICIDAD BUSES KAUMAL

En 2019 se realizó publicidad en Buses con el concepto 75 años, Edición Aniversario en Kaumal, desde marzo hasta mayo.

LANZAMIENTO KAUMAL EDICION ESPECIAL: 75 AÑOS

Kaumal Clásico cumplió 75 años y se rediseñaron los empaques primario y secundario considerando los siguientes cambios:

- Se dio énfasis en el claim: "ALIVIO REFRESCANTE".
- Se volvió a colocar el volcán con retoques y se colocaron 3 caramelos ilustrados.
- Adicionalmente, se colocó un sticker adhesivo de 75 Años.

ARTÍCULOS PROMOCIONALES KAUMAL

A lo largo del año se realizó canjes de camisetas, gorras y balones con Kaumal a nivel nacional.

CATÁLOGOS

Se realizaron catálogos para la FFVV interna y del distribuidor con un formato diferente para G. Superior que renueva este material cada año.

PROMOCIONES

En el año 2019 para ayudar a la rotación de la chupetería que tuvo mucha competencia nacional y extranjera con precios en percha bastante bajos se mantuvo la promoción 48 +5 en chupetines y se implementó la promoción 24 + 3 en chupetería grande que están vigente hasta la actualidad.

En el 2019 realizamos varias promociones para el canilla y tendero en el canal mayorista con canje de fundas vacías en productos como: Kaumal, Toffee Krem Milk Coco, Súper Menta Soft.

MATERIAL POP 2019: Una forma de apoyar la venta en el 2019 fue con la entrega de material POP a la fuerza de ventas propia y del distribuidor con el fin de dar a conocer nuestros productos al consumidor final y al tendero.

Como apoyo a los locales entregamos cenefas, preciadores y stickers de producto gratis que nos ayudan a generar venta.

LANZAMIENTOS 2019

En el 2019 se generó un importante nivel de ventas, correspondiente a los productos nuevos: Supermenta Soft, Toffee Krem Milk Coco, Toffee Tropical Drops, Pop Like Cepillo, Pop Like Tatoo.

EXHIBIDORES 2019

En el 2019 se realizó una inversión en chupeteras para la exhibición de nuestros productos tanto chupetines como chupete grande, su colocación estuvo acompañada de material POP para la FFVV del distribuidor.

PREMIOS CANAL DISTRIBUIDOR

Como parte del convenio de Fidelización de los clientes tenemos premios bimensuales, trimestrales, cuatrimestrales y anuales en el que si el distribuidor llega al objetivo se premia a la FFVV con diferentes obsequios.

ANIVERSARIO

En el 2019 se realizó el lanzamiento de la Edición Especial: 75 años de Kaumal con cambio de imagen del producto y publicidad en buses y radio.

PUSH MONEY CANALES

En 2019 se realizó promoción mediante Push Money en Chupetería con nuestros vendedores y la Fuerza de Ventas del distribuidor generando ventas importantes en esta categoría, teniendo un crecimiento del 158%, con un importante pago total en premios al personal de ventas.

MUESTRAS NAVIDEÑAS

En el Canal Distribuidor y para Grupo Superior se realizaron catálogos con producto de fácil muestra para colocación de nuestras marcas en el mercado.

En el Mayorista se entregó muestras unitarias de los ítems de temporada para la negociación de los mix.

CAMISETAS TEMPORADA

En la temporada del 2019 se entregó al personal de Trade y Fuerza de Ventas camisetas para el trabajo de temporada.

RESÚMEN DE INVERSIONES EN MARKETING Y TRADE

En el 2019 se invirtió una importante cantidad de recursos, de los cuales los valores más representativos son la publicidad que se hizo en Kaumal en radio, vallas y contratación temporal de personal de Trade

Dentro de exhibidores se invirtió en chupeteras para incrementar la venta de la categoría

La degustación fue un rubro importante para la colocación de los productos nuevos en el mercado y para reforzar los antiguos que generen demanda, esta degustación fue implementada entre la Fuerza de ventas de nuestros clientes y nuestra propia Fuerza de ventas.

SEGURIDAD OCUPACIONAL

En julio del 2019 realizamos los Exámenes Ocupacionales a todo el personal (126 colaboradores) con BIODIMED

EMI – Contrato de Área Protegida

Servicios de Emergencia y Urgencias Médicas las 24 horas del día los 365 días del año a toda persona (bajo relación de dependencia o no) que se encuentre en las instalaciones y áreas de la Empresa. (Número ilimitado de requerimientos asistenciales).

COSTO MATERIALES Y MATERIAS PRIMAS AÑO 2019

Nuevamente en éste año y desde el 2015 logramos mantener los precios de nuestras principales materias primas, materiales e insumos,

GESTIÓN DEPARTAMENTO CRÉDITO Y COBRANZA

Al 31 de diciembre contabilizamos una cartera total por cobrar en dólares de \$ 1'709.690,24; la cartera incobrable de éste año 2019 es de \$ 7.526,97; este año hemos logrado la codificación de 211 clientes nuevos.

GESTIÓN COMERCIAL

Este año por las condiciones irregulares del Mercado y por el grave conflicto social (paro de octubre) ya indicado en el inicio de este informe se afectaron negativamente todos nuestros canales de venta.

En la práctica este año se logró mantener la venta total de la Fuerza de ventas respecto al año 2018 (6'219.863,49), con las ventas "propias" de Icapeb llegamos a una venta total de \$ 6'396.122,46.

En ésta año, se incrementan los kilos de productos vendidos en 2.26% respecto al 2018,

VENTAS POR MARCA 2018 Y 2019

En el 2019, Kaumal (Clásico y Frutal) logro un año más importantes niveles de ventas respecto al año 2018

Dentro del rubro "DESCUENTOS VARIOS" se incluye descuentos por pronto pago, por volumen, rebates y promociones en general.

Este año no realizamos incrementos de precios a nuestros productos en relación al año 2018, por el contrario, nos vimos en la necesidad de bajar nuestros precios promedios en graneles (vía descuentos) en algunas marcas y presentaciones.

PRESUPUESTO DE VENTAS – CANAL AUTOSERVICIOS

En el 2019 se presentó un importante presupuesto anual para Autoservicios y su cumplimiento fue el 89% de la meta.

En el año 2019 se registró un crecimiento de ventas del 8% vs el 2018, esto sobre todo por la compra de temporada de un importante cliente que tuvo un crecimiento del 22% comparado contra el año pasado.

2. ACTIVIDADES EMPRESARIALES REALIZADAS

En éste año continuamos con la alianza estratégica con el Grupo Superior bajo los mismos términos del acuerdo comercial suscrito desde el 2014.

CLIENTES ESPECIALES

Continuamos atendiendo a nuestros clientes especiales: de U.S.A., y al cliente NATURISTA (al que le fabricamos caramelos y chupetes rellenos con extractos naturales), inclusive éste año le desarrollamos un caramelo de jengibre con relleno líquido;

La compra de USA es bastante irregular de año a año, sin embargo, en 2019 solicitó 5 pedidos vs 2 del año 2018 lo que permitió que alcance un crecimiento del 20%.

VENTA EN DÓLARES GRANELES POR CANALES 2018 VS 2019

En el año 2019 tuvimos varios inconvenientes en temporada, primero el paro nacional con impacto directo sobre todo en el canal Distribuidor donde varios negocios de temporada se cayeron, adicional la competencia, este año en caramelo económico tenía precios de \$0,85 la libra vs \$1,18 de nosotros y con descuentos llegamos a \$1,00. En Chupetería se vendió mejor la colombiana por precios, desplazando a los graneles nacionales.

3. PRODUCCIÓN

Para éste 2019 mantuvimos la infraestructura básica de capacidad de la Planta.

Para para ubicar la nueva línea de chupetes grandes, nos vimos obligados a reubicar todas las líneas de troquelado, y la línea de maní tradicional la reubicamos a lado de la línea de toffee; continuamos utilizando las 2 líneas de empaque automático para la preparación de las fundas de graneles para temporada.

El mejoramiento de procesos y expertisse del personal de Planta, se logró un notable **desempeño** en el índice: (Kilos, horas hombre), del 2019, logrando un 5.78% de crecimiento.

Mantenemos los equipos de detección de metales, que ayudan en temas de contaminación por metales; a pesar de que seguimos mejorando notablemente las máquinas de cocción, moldeado (Compra de troqueles nuevos), envoltura y empaque, -es normal- que se produzcan diariamente restos de producción (Migas, caramelos mal formados, con burbuja, y devoluciones caducadas y/o -en mal estado-), éstos restos de producción y devoluciones los procesamos con el "equipo reciclador" que lo venimos utilizando desde el 2016.

Seguimos en este año cumpliendo con las Normas, Ordenanzas y Obligaciones vigentes con la Dirección del Medio Ambiente, obteniendo: La Licencia Ambiental emitida por el MAE (Ministerio del Ambiente), el permiso de funcionamiento de nuestra Planta y autorización para importar y comercializar productos del exterior, este permiso es emitido por el ARCSA, entidad del MSP. También obtuvimos la LUAE (Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas), de parte de Municipio de Quito, esta licencia incluye el permiso del Cuerpo de Bomberos y permiso de Movilidad.

Sin haber logrado la renovación de nuestra certificación de BPM (exclusivamente por temas de infraestructura de Planta), tuvimos la obligación de cumplir con la normativa BPM para productos alimenticios.

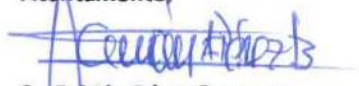
4. RESÚMEN DEL EJERCICIO ECONÓMICO

En función al Informe presentado, el resultado final de la gestión se evidencia en los valores del Estado de Pérdidas y Ganancias, en el Balance General anual (enero-diciembre), el Ejercicio Económico del año 2019 generó una utilidad neta para Industria de Caramelos Pérez Bermeo Cía. Ltda. ICAPEB, de: **Trescientos Treinta y Cinco Mil Trescientos Veinte y Siete dólares, 05/100 (USD\$ 335.327,05).**

Industria de Caramelos Pérez Bermeo ICAPEB CIA.LTDA, en este año de actividad, y como consecuencia de los resultados obtenidos, presentó un Activo Total de: **Cuatro Millones Ochocientos Setenta y Dos Mil Setecientos Noventa y Uno, 27/100 US Dólares (USD\$ 4.872.791,27)**, un Pasivo Total de: **Dos Millones Quinientos Noventa y Dos Mil Ochocientos Noventa y Cuatro, 08/100 US Dólares (USD\$ 2.592.894,08)** y un Patrimonio total de **Dos Millones Doscientos Setenta y Nueve Mil Ochocientos Noventa y Siete, 19/100 Dólares (USD\$ 2.279.897,19).**

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. CÍA. LTDA.