



INDUSTRIA DE CARAMELOS PÉREZ BERMEO CIA. LTDA.

R.U.C.: 1790862917001

INDUSTRIA DE CARAMELOS PEREZ BERMEO CIA LTDA

INFORME DE GERENCIA GENERAL

EJERCICIO ECONOMICO AÑO 2008

De conformidad con los estatutos de la Empresa, y de las normas y políticas emitidas por la Junta General de Socios, pongo a vuestra 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 2008.

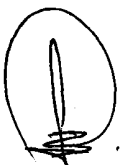
1.- ESCENARIOS AÑO 2008

La crisis del año 2006, con la perdida que se produjo, continua influyendo en el normal desenvolvimiento de la Compañía, ventajosamente pudimos salir adelante, ya que primordialmente continuamos vendiendo en el mercado local realizamos maquilas y exportamos; todo esto mas la austeridad a todo nivel, disciplina financiera exigente recuperación de cartera y mantenimiento del tamaño de la Empresa al mínimo posible (con capacidad de respuesta para la produccion local mas las maquilas y la exportaciones, hasta una produccion de 420 paradas-día) hicieron posible continuar con la firme recuperación de la Empresa.

En el tema laboral, con el nuevo Gobierno, se incrementó el sueldo mínimo vital, se eliminaron los contratos por horas y las contrataciones tercerizadas, lo que dificultó grandemente la operatividad de la planta, porque al ser nuestras ventas cíclicas (temporada alta y baja) tuvimos que utilizar contratos eventuales, temporales, ocasionales, etc., que efectivamente ayudan a controlar el numero de trabajadores de planta, pero no garantizan especialmente los niveles de calidad que se requieren cada vez mas por exigencias de normas de parte de autoridades, de contratos de maquila y de exportación. Aparte de los incrementos salariales ordenados por el gobierno, no hubo mejora salarial para el resto de personal.

En cuanto al tema del mantenimiento de la planta, otro año mas tuvimos que afrontar la operación de la maquinaria sin la adquisición de repuestos y equipos del exterior y solamente contamos con la eficiencia del departamento de mantenimiento y el apoyo de talleres y proveedores locales, todo esto bajó notoriamente nuestro costo de mantenimiento, pero no asegura necesariamente las optimas condiciones de operación.

Una pequeña bodega de material de empaque que manteníamos en arrendamiento, también devolvimos en este año.





INDUSTRIA DE CARAMELOS PÉREZ BERMEO CIA. LTDA.

R.U.C.: 1790862917001

Básicamente el principal problema que afrontamos todo el año, fue la falta de liquidez, que no pudimos solucionarlo, pues ninguna entidad financiera nos otorgo créditos; esta iliquidez nos obligó a renegociar permanentemente con todos los proveedores, logrando cada vez mayor tiempo de crédito, eso si con los consiguientes costos financieros, además de reclamos e inconvenientes, inclusive se perdieron algunos proveedores. Esta situación también afecto al pago puntual de nuestros trabajadores, a los que cancelábamos con 15 días de retraso.

No se pudo cumplir con el presupuesto de ventas, mas que nada por falta de capital para poder comprar los insumos, aparte de que también influyó que se tuvo que enfrentar a la competencia en desventaja: Precios nuestros mas altos, sin marketing sin herramientas publicitarias etc., y podemos decir que prácticamente la gestión de ventas se la realizó a pulso.

A mediado de este año, se reestructuró el área comercial de la Compañía, incorporando nuevos ejecutivos de ventas: Un jefe de la Regional Quito con contrato temporal con Icapeb, y un vendedor de Autoservicios con contrato sin relación de dependencia (comisionista) con Icapeb; se desvincularon del área comercial Galo Osorio y el vendedor de Autoservicios Diego Aguilera. La incorporación de los nuevos ejecutivos de ventas dio buenos resultados, es así que la gestión de la Regional Quito se consolidó y en resultados se ha mantenido como líder en las ventas nacionales; la gestión de ventas en Autoservicios también fue positiva, cabe resaltar que se logró sincerar los precios con Supermaxi, (tema muy dificultoso que en años anteriores no se pudo cristalizar); con los otros Autoservicios también se logró negociar incrementos de precios, pero de ninguna manera con la complejidad de Supermaxi; este proceso de nivelación de precios, de todas maneras demandó costos: No vender a Supermaxi por aproximadamente un mes, y en los otros Autoservicios también se disminuyeron notoriamente las ventas en la transición. Luego de conseguir este objetivo de los precios, se logró retomar los niveles normales de compra.

En agosto fue necesario realizar un incremento de precios de todos nuestros productos (la mayoría en un 10% y algunos hasta un 18%), congruente con el incremento de la mano de obra con el incremento del precio de la glucosa y principalmente de todos los materiales de empaques y palillos de chupetes (derivados del petróleo). Nunca será fácil incrementar los precios de los productos sin que repercuta en el mercado, pero en este año ventajosamente no hubo muchos inconvenientes.

En relación a la operación de la Regional Cuenca y Regional Guayaquil, debemos indicar que el año 2007, estas regionales empezaron a funcionar prácticamente desde el segundo semestre, luego de culminar con el anterior sistema de ventas a través de distribuidores, y no habían los elementos ni el tiempo necesario de operación para evaluar adecuadamente los resultados, tomando en cuenta que nuestro negocio históricamente a sido cíclico (temporada alta y temporada baja); sin embargo finalizado el año 2008, ya





tenemos información completa de todo el año y estamos en condiciones de evaluar y tomar decisiones teniendo en cuenta aspectos como: rentabilidad, tamaño de las regionales, posicionamiento de nuestros productos, controles, costos, gastos, logística, etc.

A diferencia del año 2007, este año se minimizaron las devoluciones de la temporada navideña, a parte que no realizamos negociaciones especiales (a consignación) con ningún Autoservicio ni con grandes clientes.

Continua pendiente el cobro de la deuda del cliente RC-FARMA DEL PERU (desde noviembre del 2006) se han realizando gestiones con el bufete de Abogados MRI del Perú, y el último trámite confirmado fue la Demanda Cautelar (en el mes de julio), que implica la retención de todas las cuentas bancarias del titular de RC-FARMA, Ricardo Castilla, sin resultados todavía, hay que considerar que una cobranza judicial de este tipo, demanda tiempo, sin embargo vamos a realizar gestiones con otro tipo de cobranza (dura) que permita recuperar la mayoría de la deuda.

Continuamos vía legal el trámite del juicio Colusorio contra Fausto Rendón gerente general de "Peter Jam" (antiguo distribuidor en Guayaquil) y Marcelo Herrera (ex gerente de Ventas de Coexim) y el proceso legal para la recuperación de la deuda pendiente de "Peter Jam".

En el tema de la rentabilidad de nuestros productos, nos pusimos como meta establecer precios reales (aunque altos en relación a la competencia), con el fin de contar con productos que aporten para la recuperación de la Empresa.

No se cumplió con el número de paradas anuales mínimas que aseguren el cumplimiento del punto de equilibrio, esto se debió básicamente a la falta del capital de trabajo.

Continuamos exportando a la Empresa "Chocolates Gure S.A" de Perú, aunque del presupuesto anual presentado por ellos a inicio de año de aproximadamente un millón de dólares, apenas se vendió USD \$ 322.000,00 , esto se debió básicamente al incremento de precios que nos fue absolutamente necesario establecer (y que no asimiló Gure) y al tema de forma de pago, pues el cliente quería que le otorguemos crédito directo, lo cual por todo sentido era imposible, por la iliquidez nuestra y por la falta de garantías del cliente.

Con las condiciones de iliquidez, falta de capital y endeudamiento, fue necesario nuevamente aceptar el compromiso de maquila con Universal Sweet Industries (USI), Empresa que previamente nos remitió el presupuesto anual de producción, lamentablemente USI no cumplió con el presupuesto presentado y empezamos a tener atrasos en los pagos; USI adujo tener inconvenientes en el mercado (baja rotación de sus productos) y que la recuperación de su cartera estaba complicada, por lo que en septiembre y de mutuo acuerdo decidimos dar por finalizado el compromiso de maquila.



2.- ACTIVIDADES EMPRESARIALES REALIZADAS

En el primer semestre:

Se continuó con las exportaciones a Gure S.A. del Perú, a nuestros clientes FABI S.A. y FAMILY FOOD de USA; se estableció y se cumplió nuevamente un presupuesto anual con el cliente EMPESEC (Star Kist-USA). En cuanto a las maquilas, a parte de USI, produjimos para CONFITECA entre marzo y junio.

Se continuó y con gran repunte especialmente en Quito y Guayaquil, con la venta de Kaumal (contrato de franquicia) que nos genera una interesante rentabilidad.

En el segundo semestre:

Igualmente continuamos con las exportaciones a Gure-Perú y a los clientes de USA; como dijimos anteriormente en septiembre se termino el contrato de maquila con USI y quedamos prácticamente con toda la capacidad de la planta para nuestras propias ventas, lastimosamente como hemos insistido, por la falta de capital de trabajo no nos fue posible cumplir con la demanda de nuestros clientes locales y la temporada alta fue limitada: preferimos los clientes de todo el año, los créditos a cortos plazos y por supuesto (imposible) no otorgamos ningún crédito navideño; tampoco establecimos negociaciones especiales de volumen; en definitiva en la temporada navideña nos aseguramos en realizar ventas seguras y rentables.

3.- PRODUCCION

Pese a la austeridad impuesta que limitaba totalmente la adquisición de repuestos y equipos, nuestra "columna vertebral" de técnicos y personal de planta con "expertise" mantuvo operativa y eficiente la planta productora, lista a responder ante cualquier demanda tanto local, de exportación o maquila, con calidad y satisfaciendo las expectativas cada vez mas exigente de todos los clientes en general.

Se continuó con el cumplimiento de normas y controles establecidos por la Dirección del Medio Ambiente, de Auditorias de Calidad de clientes como USI, CONFITECA, EMPESEC.

El equipo de mantenimiento de consolido con valiosos técnicos jóvenes, formados en nuestra Empresa, que aportaron positivamente en la operación de la planta.

Se continuaron mejorando los controles de produccion para establecer estándares y empatar con el sistema informático de la Empresa.



INDUSTRIA DE CARAMELOS PÉREZ BERMEO CIA. LTDA.

R.U.C.: 1790862917001

La ubicación de las bodegas de Producto Terminado, externa a la planta, siempre genera riesgo y dificultad en el control diario, por lo que es necesario seguir mejorando en controles y seguridad.

Por disposiciones del Ministerio de Trabajo, del IESS, de la Dirección de Medio Ambiente y por las exigencias propias del mercado, se continuó con un plan de capacitaciones para todo el personal en general, en BPM, Seguridad Industrial, y Salud Ocupacional y demás normas para el mejoramiento de la producción con calidad y para la obtención de los respectivos Certificados.

4.- RESUMEN DEL EJERCICIO ECONOMICO

De acuerdo con el Estado de Perdidas y Ganancias, del balance Enero-Diciembre, el ejercicio económico del año 2008, generó una utilidad para Industrias de Caramelos Pérez Bermeo ICAPEB Cia. Ltda., de nueve mil setecientos treinta y un, 73/100 US dólares (US\$ 9.731,73) como resultado.

Industria de Caramelos Pérez Bermeo ICAPEB Cia. Ltda., en este año e actividad, y como consecuencia de los resultados obtenidos, presenta un Activo de: un millón seiscientos cuarenta mil ciento cuatro, 42/100 US dólares (US\$1'640.104,42) y un Pasivo de un millón doscientos setenta y nueve mil ochocientos ochenta y tres, 99/100 US dólares (US\$1'279.883,99).

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 del 2009