SEÑORES ACCIONISTAS:

De conformidad con las disposiciones legales y estatutarias vigentes, se somete a consideración de ustedes el Informe de Labores, el Balance General con la Cuenta de Ganancias y Pérdidas, los Informes del Señor Comisario, y el de los Señores Auditores Externos Deloitte &Touche, correspondientes al ejercicio del año dos mil trece.

I. CONSIDERACIONES SOBRE EL ENTORNO GENERAL

EL MUNDO

De acuerdo al Banco Mundial, el PIB mundial se habría expandido en 2.4% en el 2013. Las proyecciones indican que el crecimiento será 3.0% en el 2014 y 3.3% para el 2015.

En los países en desarrollo el PIB bordeará el 5,1% en 2013, para subir a 5,6% y 5,7% en 2014 y 2015, respectivamente. Al observar las tendencias regionales para este año, se espera que la región de Asia oriental y el Pacífico crezca en 7,3%, Europa y Asia central en 2,8%, América Latina y el Caribe en 3,3%, Oriente Medio y Norte de África en 2,5%, Asia meridional en 5,2% y África al sur del Sahara en 4,9%.

En el caso de los países de ingreso alto, las altas tasas de desempleo y una confianza todavía débil de las empresas y los consumidores continuó moderando el crecimiento el 2013, que será de un modesto 1,2% y se afirmará en 2,0% en 2014 y

Oficina Presidencia de la Junta Directiva:
Av. Colón E0-85 (E98) Edificio El Dorado
Telfs.: 2231720 / 2504966 / 2544966
Fax: (593-2) 2504877
Quito - Ecuador /Sudamérica

Fábrica:
Av. Pedro V. Mª Iconado S35-60 y Condor Ñan
(Antigua Panamericana Sur Km 9 1/2)
Telfs. 2671896 PBX
Fax: (593-2) 2678751
Quito - Ecuador /Sudamérica

en 2,3% en 2015. Se calcula que la zona del euro se contraerá en 0,6% en 2013, en comparación con la proyección anterior de 0,1%, mientras se prevé una lenta mejoría para alcanzar un modesto 0,9% en 2014 y 1,5% en 2015.

Dentro de los aspectos destacados en las regiones, se detalla que el crecimiento de Asia oriental y el Pacífico fue sólido en el primer trimestre de 2013, pero más lento que el año pasado. En general, las proyecciones señalan que la economía regional se expandirá alrededor de 7,3% en 2013, antes de acelerarse a 7,5% en 2014 y 2015. La debilidad en 2013 refleja en parte un crecimiento todavía flojo de 7,7% en China, que se espera deba fortalecerse a 8,0% y 7,9% en 2014 y 2015, respectivamente.

Las perspectivas para los países en desarrollo son variadas. En diversas de estas naciones, en especial en Asia oriental y el Pacífico, la demanda parece expandirse más rápido que la oferta, lo que genera desequilibrios constantes, como inflación, burbujas en el precio de los activos, aumento en el nivel de deuda y deterioro de los balances de cuenta corriente. La mayoría de las naciones en África al sur del Sahara funciona prácticamente a plena capacidad, arriesgando una acumulación de presiones inflacionarias. En Europa en desarrollo, aunque la actividad ha repuntado, el crecimiento no ha sido lo suficientemente rápido como para reducir el desempleo y el déficit del producto posteriores a la crisis. Finalmente, en la región de Oriente Medio y Norte de África, el crecimiento del PIB se ha visto afectado por tensiones políticas y sociales. El desempleo y la productividad lenta siguen siendo los desafíos centrales en cuanto a políticas públicas.

Fuente: Publicación El Banco Mundial

LA ECONOMIA ECUATORIANA

Producto Interno Bruto (PIB)

Cifras preliminares indican que el PIB 2013, estaría alrededor del 3.5%, menor al proyectado por el Gobierno (4.05%) y se esperaría llegar en el 2014 y 2015 a 4.5% y 5.1%, respectivamente. El valor del PIB en 2013 es USD 93,6 MM.

Factores externos como el estancamiento o caída del precio del petróleo, una revalorización del dólar frente a las monedas de los países vecinos, la desaceleración de la economía China, nuestro principal proveedor de fondos, incidiría en limitar el crecimiento planificado del País.

El segmento de manufacturas, contrario a las expectativas del gobierno, se ha desacelerado, a pesar de las medidas tomadas para incentivar su crecimiento. El crecimiento obtenido para el 2013 llegaría al 4.25%, diferente al esperado de 5.8%. Este comportamiento se debería a que las empresas no realizan nuevas inversiones, dedicándose a cubrir la demanda interna utilizando su capacidad ociosa.

Las medidas dictadas últimamente de restricción de importaciones, podría afectar el desarrollo de algunas empresas.

Sobre la construcción, aún no se tiene datos concretos del crecimiento de este sector, que ha sido uno de los más dinámicos de la Economía, pero se siente una desaceleración, que estaría influenciada más por el comportamiento de la inversión pública que por la privada.

La información respecto al crecimiento del crédito de vivienda, tanto público como privado, nos da una dirección de un crecimiento importante en el 2013.

Datos de la Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS), indican que el crédito hipotecario creció de dic 2012 a nov 2013 en 32.4%, llegando a USD 5.3 billones.

Para el 2014, conforme al escenario económico que se proyecta más lento, sería de esperarse una mayor desaceleración de este segmento.

El petróleo y la refinación, el precio promedio del crudo de oriente cerró en USD 97.93 el barril, registrando una ligera reducción respecto de diciembre 2012.

Las condiciones del mercado hacen prever que el precio del petróleo no tendrá mayores variaciones y que mantendrá un promedio similar o ligeramente inferior para el 2014, lo cual generaría mayores retos al Gobierno por la dependencia que tiene la economía en el petróleo y el hecho de que los gastos continúan aumentando en mayor proporción a los ingresos.

Oficina Presidencia de la Junta Directiva:
Av. Colon E8 - 95 (6981 Edificio El Dorado
Telfs.: 2221720 / 2564936 / 2544966
Fax: (593-2) 2564977
Quito - Ecuador /Sudamérica

Fábrica:
Av. Pedro V. Maldonado S35-80 y Condor Ñan
(Antigua Panamericana Sur Km 9 1/2)
Telfs.: 2671636 P.B.X.
Fax: (593-2) 2678751
Quito - Ecuador /Sudamérica

La producción petrolera a noviembre 2013 registra una variación positiva de 8,1%, incremento que se da en la producción de empresas públicas, ya que las privadas siguen contrayéndose, sin que se avizore nuevas inversiones de este sector.

La inflación se convierte en el mayor logro del gobierno al tener en diciembre 2013 un comportamiento a la baja, llegando a un 2.70% anual, siendo una de las más bajas de la región, superado por Colombia con 1.94% y menor que Perú y Chile.

Esta baja proviene especialmente del grupo de alimentos, que constituye una tercera parte de la canasta familiar del IPC y representa un 25% de la ponderación del índice, que experimentó una variación mensual de 0.31% y anual de 1.92%.

El Mercado Laboral: el índice de desempleo relacionado con diciembre 2013 baja en 3.5%, situándose en 4.86%.

El subempleo sube en el mismo periodo, (dic12- dic13), 39.83% a 43.35%. La Ocupación Plena, se reduce de 52.07% a 51.51%

El salario básico: para el 2014 se eleva a USD 340.00, con un incremento de 6.9%, bastante superior a la inflación registrada en el 2013, superando en 9% a la canasta familiar básica de bienes y servicios. Con este aumento el gobierno excede el salario digno que se impuso como meta, superando a varios países latinoamericanos.

Las tasas de interés referenciales no han registrado cambios, conservándose estables desde el 2011 y no se esperarían variaciones en el corto plazo. La tasa pasiva referencial se mantiene en 4.53% y la tasa activa referencial en 8.17%.
Las tasas de interés de los segmentos crediticios registran pequeñas variaciones negativas del año anterior al 2013, así vemos que la tasa corporativa se reduce de 8.37% a 7.81%; Productiva Empresarial de 9.56% a 9.41%; Productiva Pymes 11.24% a 11.14%; Vivienda de 10.93% a 10.87%. Consumo es la única que registra un leve incremento de 15.94% a 16.0%. En el caso de la tasas de Microcrédito (Acumulado ampliada, acumulado simple y minorista), registran bajas de -0.28%, -0.31% y -0.33%, respectivamente.

SECTOR EXTERNO

La brecha externa se presenta como uno de los principales problemas que debe afrontar el gobierno, por lo cual se han tomado ciertas medidas de control y se esperarían otras adicionales.

La balanza comercial a noviembre 2013, presenta un saldo negativo de USD 1.352mm FOB, mayor al obtenido a noviembre 2012, que fue de USD -507 millones. Esta diferencia se debe a un mayor incremento de las importaciones petroleras que crecen en mayor proporción que las exportaciones. El cierre parcial de la Refinería de Esmeraldas influyó en el aumento de importación de combustibles.

Una política de restricción de subsidios a la gasolina y afines podría ser una prioridad para el gobierno.

EXPORTACIONES USD 22.765mm (nov 2013).
Las exportaciones anuales (Nov12-Nov13) aumentan en 4.8%.
Las **Exportaciones petroleras** suman USD 12.923 mm y representan el 56.7% del total, tuvieron un crecimiento del 1.8%.
Exportaciones no petroleras suman USD 9.842 mm, creciendo en 9.2%

IMPORTACIONES USD 24,117mm (nov 2013).
Las importaciones totales (nov12 a nov13), crecen 8.5%
Importaciones FOB Petroleras llegan a USD 5.623mm incrementándose en 12.9% en términos monetarios
Importaciones FOB no Petroleras fueron USD 18.194mm, registrando un incremento de 7.3%.
La importación de bienes de consumo registra un incremento de 4.7%; las materias primas de 9.1% y los bienes de capital 6.4%

- Fuente: Informe de BankWatch Ratings

II. CONFITECA EN EL MERCADO LOCAL

En el mercado de Confitería y Chocolates Confiteca mantiene su liderazgo y participación de mercado de 31% frente a sus principales competidores (Mondelez, Arcor, La Universal, Nestlé, Ferrero, etc). Este liderazgo se consigue gracias al trabajo de marcas fuertes enfocadas a diferentes grupos objetivos y categorías.

En la categoría de Gomas de Mascar Confiteca logra crecimientos en participación con 2 de sus marcas más importantes (Tumix con un crecimiento de 1 punto porcentual frente al año 2012 y convirtiéndose nuevamente en la marca número uno en la región Costa y Kataboom con un crecimiento de 1.3 puntos porcentuales frente al año 2012).
Dentro del mercado de Gomas de mascar sugar free Confiteca pasa de 6.6% a 9.3% en participación, debilitando la fuerza del líder de este mercado. Este crecimiento se logra gracias a los lanzamientos de Plop Chicle y Tumix Plus.

En el mercado de chupetes Confiteca mantiene el liderazgo absoluto con el 63% de participación, misma que en el año 2012. Esto lo consigue gracias a lanzamientos exitosos como Plop Neon.

En el mercado de caramelos Mentolados Jaazz gana participación llegando a 31% y consigue acortar la brecha frente al líder de 7,0% a 5,5%. Adicionalmente es la marca con más impactos generados a los consumidores del país, teniendo al sku número 1 del mercado y generando 210 millones de contactos directos en el año.
Otra categoría en la que Confiteca mantiene su liderazgo es en Interactivos, gracias a Dr. Look y Chocotín. Entre las dos alcanzan el 50% de participación (1 punto porcentual más que en el año 2012).

En caramelería, Confiteca tuvo un acierto en la estrategia de promociones manejadas con el canal, generando mayor disponibilidad y consumo de las marcas Melo, Confiteca, Tafi y Zoom. Gracias a esto Confiteca retoma el liderazgo de esta categoría con un crecimiento muy importante de 10 puntos porcentuales frente al año 2012. Confiteca es el líder actual con el 40% de participación en este mercado.
Todas estas participaciones se han logrado por el trabajo de marcas y una distribución agresiva. Esto se evidencia con los niveles de distribución alcanzados por

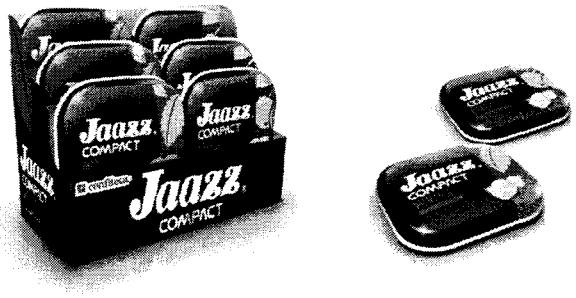
nuestras principales marcas. Como empresa tenemos una distribución de 98,6%, siendo líderes absolutos en este indicador. Esto se consigue gracias a una distribución de 95% en Gomas de Mascar, 85 en Chupetes% y 79% en Caramelos.
Para aprovechar la estructura de la fuerza de ventas y llegar con un portafolio más fuerte a los puntos de venta, nuevos socios comerciales se juntan a Confiteca para la distribución de terceras líneas y así conseguir ventas incrementales de productos complementarios a las líneas manejadas por la compañía.

En el 2013 Confiteca sigue deslumbrando al consumidor con nuevos lanzamientos:

Confiteca entra al mercado de chicles sin azúcar con PLOP CHICLE focalizado en su consumidor de la región Sierra y TUMIX PLUS para la región Costa; con presentaciones unitarias de 5 ctvs y multiunitarias de 25 ctvs.
Durante el 2013, PLOP CHICLE amplía su línea con sabores de fresa, cereza y sandía, mientras que TUMIX PLUS se mantiene con el sabor de menta, preferido por el consumidor.

Oficina Presidencia de la Junta Directiva:
Av. Colón E3-85 (6to) Edificio El Dorado
Telfs.: 2231720 / 2564966 / 2544966
Fax: (593-2) 2564477
Quito - Ecuador /Sudamerica

Fábrica:
Av. Pedro V. Maldonado S35-60 y Condor Ñan
(Antigua Panamericana Sur Km 9 1/2)
Telfs.: 2671896 P.B.X.
Fax: (593-2) 2679751
Quito - Ecuador /Sudamerica



JAAZZ introduce al mercado un formato novedoso de pastillas comprimidas en un empaque de alto valor percibido y asequible para el público a tan solo 1,50 usd.

Actualmente, JAAZZ COMPACT es el primer SKU de Confiteca para Fybeca, abriendo una mejor posición de negociación frente a este cliente que cuenta con 100 locales a nivel nacional.

Oficina Presidencia de la Junta Directiva:
Av. Colón E8-85 (6ss) Edificio El Dorado
Telfs. 2231720 / 2564966 / 2541366
Fax: (593-2) 2564977
Quito - Ecuador /Sudamérica

Fábrica:
Av. Pedro V. Maldonado S35-80 y Condor Ñan
(Antigua Panamericana Sur Km 9 1/2)
Telfs.: 2671690 P.B.X.
Fax: (593-2) 2676751
Quito - Ecuador /Sudamérica

En el mercado interactivo, DR. LOOK sigue creciendo en participación con lanzamientos únicos en la categoría. Con Bicéfalo, logra llegar al consumidor infantil con una oferta doble entre polvo y líquido y con sabores extremos que pasan del dulce al ácido.

NUEVOS NEGOCIOS

En el año 2013 se creó una nueva área con el objetivo de tener un equipo enfocado en la creación y desarrollo de Nuevos Negocios. Para ello, se trabajó en un análisis estratégico donde se aclararon las capacidades y competencias que tiene la empresa que sirvan como plataforma para un crecimiento inorgánico. En función a esto, la empresa decidió sustentar su crecimiento sobre dos principales puntos:

1. El mejor aprovechamiento de la amplia red de distribución y
2. Capitalizar el conocimiento en las necesidades e intereses del consumidor que hace parte de la base de la pirámide socioeconómica en el país.

Oficina Presidencia de la Junta Directiva:
Av. Colon E8-85 (698) Edificio El Dorado
Telfs.: 2231720 / 2564966 / 2544965
Fax: (593-2) 2564977
Quito - Ecuador /Sudamérica

Fabrica:
Av. Pedro V. Maldonado S35-80 y Condor Nan
(Antigua Panamericana Sur Km 9 1/2)
Telfs.: 2671890 P.B.X.
Fax: (593-2) 2678751
Quito - Ecuador /Sudamérica

Se crearon tres grandes pilares sobre los cuales se ha enfocado la estrategia del área:

1. Creación de Nuevas Marcas que complementen el portafolio y aprovechen las ventajas competitivas (distribución horizontal y conocimiento en construir y masificar marcas) para ingresar a tres Nuevas Categorías – Snacks Saludables, Gomas/Masmelos y Chocolates diferenciados.
2. Incorporación de Socios Comerciales (terceras líneas – marcas establecidas que sean segundas o terceras en su categoría y que estén alejadas a la confitería y chocolates) permitiendo de este modo un incremento en el volumen de ventas en el corto plazo y por ende una mejor absorción de costos fijos de distribución generando un incremento en eficiencias comerciales y rentabilidad.
3. Creación de un área de fusiones y adquisiciones enfocada en la búsqueda de pequeñas y medianas empresas con generación existente de flujo de caja y rentabilidad que complementen el portafolio de productos y aprovechen la red de distribución.

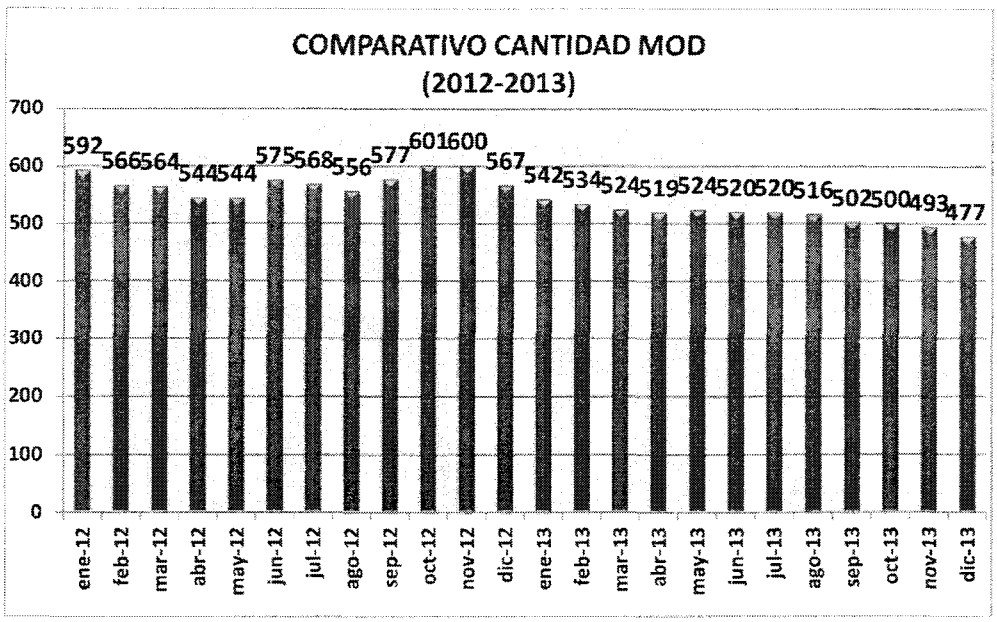
La suma de estos tres negocios permitió generar casi 2 millones de USD incrementales de venta a partir del segundo semestre del 2013. Para el año 2014 se espera que Nuevos Negocios represente cerca del 20% de la facturación del mercado local.

INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

El área de Investigación y Desarrollo el año 2013 tuvo cambios significativos. Se crearon esquemas de eficiencia en los procesos de desarrollo de Nuevos Productos que permitieron reducir el equipo de 15 a 7 personas sin afectar el cumplimiento en la entrega de proyectos. Con esta reestructura el equipo ha desarrollado sistemas de empoderamiento controlado lo cual ha permitido exista una mejora en el nivel de servicio hacia el área Comercial. Como parte de este proceso, se hicieron cambios en los perfiles del personal incorporando personas con altos niveles de conocimiento y experiencia técnica. En el corto plazo se espera que estos cambios permitan a Investigación y Desarrollo convertirse en un área que esté a la vanguardia desde el punto de vista de procesos, iniciativas, conocimientos, tecnología y niveles de eficiencia

OPERACIONES

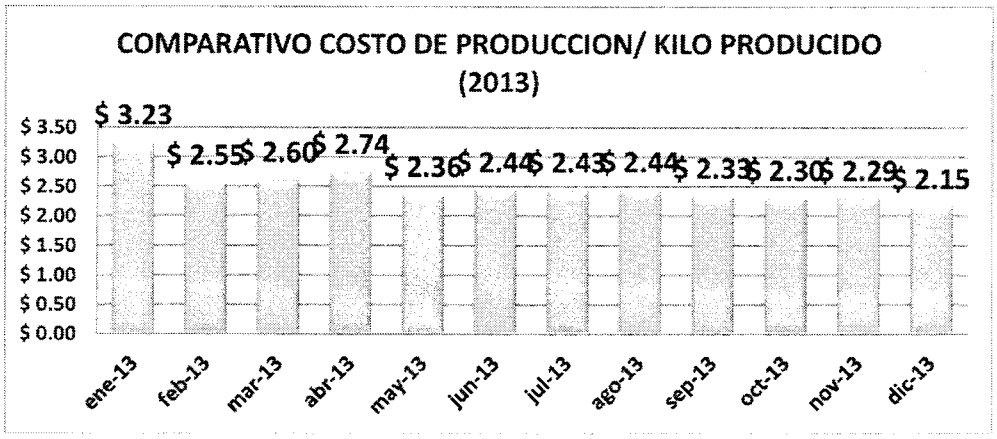
En el área de producción se inició en el año 2013 un nuevo sistema de planeamiento, que permitió una mayor eficiencia en el uso de mano de obra. Se redujo personal de 592 operarios a 477 en diciembre 2013. (ver gráfico siguiente) y una reducción de horas extras en 60% aproximadamente. Las horas extras pasaron de un total de USD721 mil en el 2012 a USD356 mil en el 2013. Asimismo se administró de mejor manera los equipos de producción.



Como resultado de la puesta en marcha del OEE que es un indicador que mide la eficiencia global de los equipos, y permite identificar los procesos que pueden ser mejorados, en el 2013 se logró también una mejora continua de los costos de producción:

Oficina Presidencia de la Junta Directiva:
Av. Colon E8 -95 (698) Edificio El Dorado
Telfs. 2231720 / 2564966 / 2544966
Fax: (593-2) 2564977
Quito - Ecuador /Sudamérica

Fábrica:
Av. Pedro V. Maldonado S35-60 y Condor Ñan
(Antigua Panamericana Sur Km 9 1/2)
Telfs.: 2671936 P.B.X.
Fax: (593-2) 2678751
Quito - Ecuador / Sudamerica



Adicionalmente se implementó la medición de los indicadores:

- FSL (Nivel de servicio)
- Faroles (desperdicio de producto y materiales)
- PQI (índice de calidad física)

En las áreas de mantenimiento, gracias a una mejor gestión y control, se redujeron los gastos de USD1,1 millones en el 2012 a 0,72 millones en el 2013; en mantenimiento de maquinaria. Y de 200 mil en el 2012 a 150 mil en el 2013 en mantenimiento de planta.

En infraestructura, se construyó la planta de chocolates para fabricar entre otros los productos para República del Cacao. Adicionalmente se certificó la planta de Chocolates para producción chocolate orgánico en Agosto.

Oficina Presidencia de la Junta Directiva:
Av. Colón E9-85 (698) Edificio El Dorado
Telfs.: 2231720 / 2564966 / 2564964
Fax: (593-2) 2564977
Quito - Ecuador /Sudamérica

Fábrica:
Av. Pedro V. Maldonado S35-60 y Condor Ñan
(Antigua Panamericana Sur Km 9 1/2)
Telfs.: 2671886 P.B.X.
Fax: (593-2) 2678751
Quito - Ecuador /Sudamérica

GESTIÓN RETAIL Y PROYECTOS 2013.

Asesoría Atos

Continuando con la optimización de uno de nuestros pilares estratégicos, durante el 2013 se avanzó significativamente con la implementación del plan de acción definido en el año 2012 para reorganizar nuestro sistema de distribución a nivel de las cuatro variables críticas que lo componen: fuerza de ventas, estructura de supervisión, logística de distribución y administración de ventas. Se inició un proceso de concentración de esfuerzos en los clientes que generan la mayor venta y rentabilidad del negocio a través de una estrategia de categorización de clientes bajo el esquema RFM (Recency, Frequency and Monetary). Esta herramienta nos permitió clasificar y seleccionar a los clientes que generaban el 97% de nuestras ventas y reducir cerca de un 22% el universo de clientes pasando de atender mensualmente 40.000 a 31.000 puntos de venta con la premisa de que nuestros vendedores tengan un mejor ingreso y que sobre todo no se pierda volumen de ventas lo cual hasta el momento se ha logrado exitosamente.

A la fecha se han conseguido avances y ahorros significativos que se vieron reflejados durante el último semestre del año. Tomando en consideración que la venta en mercado local de la compañía tuvo un crecimiento anual del 1,2%, se logró reducir el costo de distribución en USD. 567.000 pasando de 9.3 a 8.7 millones de dólares. Es decir logramos mejorar del 22.4% al 20.8% sobre ventas el costo ponderado del sistema de distribución en el mercado local. Estos ahorros se dieron fundamentalmente gracias a la optimización de vendedores, supervisores y vehículos en la fuerza de ventas detallista. Los ahorros se detallan en el cuadro adjunto.

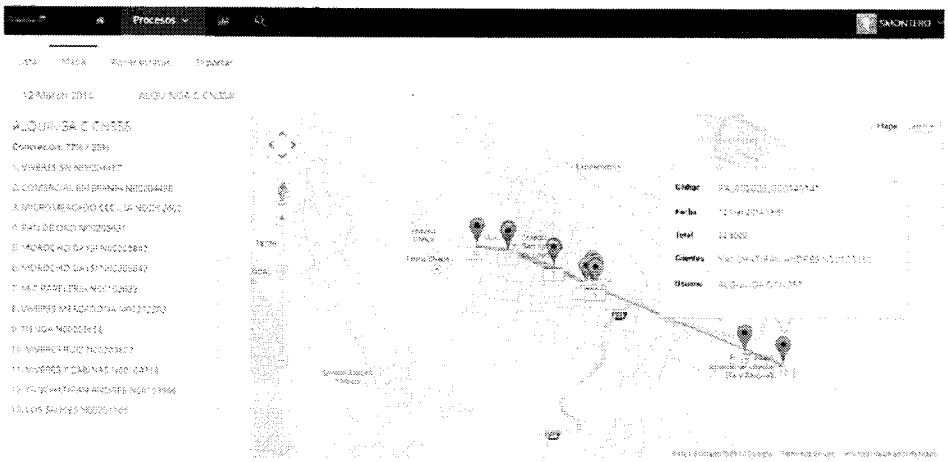
Oficina Presidencia de la Junta Directiva:
Av. Colón E8-85 (6981) Edificio El Dorado
Telfs.: 2231720 / 2564966 / 2544066
Fax: (593-2) 2564977
Quito - Ecuador /Sudamérica

Fábrica:
Av. Pedro V. Maldonado 335-60 y Condor Ñan
(Antigua Panamericana Sur Km 8 1/2)
Telfs.: 2671890 P.B.X.
Fax: (593-2) 2678751
Quito - Ecuador /Sudamérica

	2012		2013		Variación 13 vs 12	
		% sobre Venta 2012		% sobre Venta 2013	Valores (USD)	%
Ventas	$ 41.511		$ 42.013		$ 502	1,2%
Fuerza de Ventas y Supervisión	$ 5.422	13,1%	$ 5.752	13,7%	$ 330	6,1%
Distribución	$ 2.882	6,9%	$ 2.085	5,0%	$ (797)	-27,7%
Adm de Ventas	$ 986	2,4%	$ 886	2,1%	$ (100)	-10,1%
Total Costo Distribución	$ 9.290	22,4%	$ 8.723	20,8%	$ (567)	-6,1%

Se implementó también el Modelo Integral de Costos a través de la herramienta Qlikview que gracias a la reorganización de la información se ha logrado una visualización de la rentabilidad por Marca, Canal, Regional, Ruta e incluso podemos llegar a visualizar la utilidad que genera cada vendedor de la compañía. El siguiente reto para el 2014 será utilizar esta herramienta para el diseño de un portafolio inteligente por canal y cliente.

Durante los últimos dos meses del año se inició la primera fase de la implementación del sistema operativo "Mobilvendor" para la fuerza de ventas que tiene como objeto montarnos sobre una nueva plataforma tecnológica de última generación para aportar a la optimización de todos los procesos de distribución. Con este nuevo sistema tendremos la posibilidad de visualizar en tiempo real todas las operaciones de los vendedores como ventas, colocaciones, secuencia de rutas, efectividad, entre otras variables y saber dónde exactamente están ubicados los vendedores a nivel nacional ya que cada transacción genera una señal satelital que permite visualizar en un mapa todo el historial de actividades como se demuestra en el cuadro adjunto.



La segunda fase de este sistema será implementada en el 2014 logrando explotar al máximo esta herramienta que esperamos traiga altos niveles de eficiencia en cuanto al esquema de supervisión y control de las variables críticas del negocio.

Proyecto ERP

Se inició el proceso de migración de versión del sistema Dynamics AX4 al AX12R2 de Microsoft. Este nuevo sistema más robusto busca poder generar mejoras a nivel del esquema de visualización de la información tanto en el proceso productivo, comercial y financiero de la compañía. Se ha conformado un equipo para liderar el proyecto donde las Gerencias de primer nivel se han involucrado en la parametrización de cada uno de los procesos críticos. Se estima terminar la implementación para mediados del año 2014.

INNOVACIÓN EN CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Durante el 2013 continuamos con la construcción del negocio de Retail abriendo 6 nuevas tiendas entre las marcas Happy Stop y Dr. Look Lab. Se logró atender

aproximadamente 140.000 consumidores los cuales en promedio gastaron USD. 4 en cada visita a nuestras tiendas. Este contacto nos ha permitido entender de mejor manera cómo piensa el consumidor, sus preferencias y el nivel de importancia que tiene el encontrar una buena ubicación con alto flujo de nuestro público objetivo para que las tiendas tengan un buen desempeño.

Happy Stop

La marca Happy Stop fue la marca más activa abriendo 4 nuevos puntos de venta dentro de los cuales se abrió el primer punto fuera de Quito en el Mall de Los Andes en la ciudad de Ambato el cual ha tenido un excelente desempeño ya que el consumidor ambateño no había estado expuesto a un concepto similar hasta el día de hoy.

Contratamos también una asesoría del exterior para poder incorporar a las tiendas de la marca Happy Stop el concepto de Caramelo Artesanal, proceso de alta innovación, diferenciación y atractivo para el consumidor. En el mes de noviembre se abrió la primera tienda con este nuevo concepto en el Nuevo Aeropuerto de Quito donde el consumidor puede visualizar directamente la fabricación del caramelo hecho por artesanos expertos. Con este novedoso concepto el consumidor aparte de poder entender cómo se fabrica el caramelo desde la mezcla de materias primas hasta el empaque final, podrá personalizar el mismo con su nombre, logos e incluso diversas formas que satisfagan sus necesidades.

Dr. Look Lab

Se lanzó oficialmente el concepto Dr. Look Lab al mercado con la apertura de dos nuevas tiendas en el "Mall El Condado" en el mes de Abril y en el "CCI" en el mes de Noviembre. En estas novedosas tiendas, el consumidor infantil puede vivir una loca experiencia y cercanía con la marca sumergiéndose en el loco mundo del Laboratorio de Dr. Look. Las tiendas tienen un portafolio único y diferenciado que no se puede encontrar en ningún otro lugar del país como dulces locos, juguetes en el mundo de la ciencia y máquinas electrónicas interactivas donde los niños pueden visualizar como se fabrica automáticamente un algodón de azúcar o un caramelo comprimido.

Oficina Presidencia de la Junta Directiva:
Av. Colón E8-85 (698) Edificio El Dorado
Telfs.: 2231720 / 2564966 / 2544966
Fax: (593-2) 25649 / /
Quito - Ecuador /Sudamerica

Fábrica:
Av. Pedro V. Maldonado S35-60 y Condor Ñan
(Antigua Panamericana Sur Km 9 1/2)
Telfs.: 2671890 P.B.X.
Fax: (593-2) 28/3751
Quito - Ecuador /Sudamerica

PROGRAMAS SOCIALES

Confiteca C.A. continua con los programas sociales en los tres campos: Educación, Salud y Deporte:

Educación

Confiteca da mucha importancia a la capacitación continua de su personal, por lo que en el 2013 siguió apoyando los siguientes programas:

- Universidades y Colegios: A través de este programa los colaboradores pueden cursar estudios secundarios o universitarios, con un régimen de gastos compartidos entre la empresa y el colaborador. Al momento hay 14 estudiantes, doce han egresado y los restantes en 9no nivel.

Asistencia Social

- Se mantuvo la atención de terapia familiar a través del Centro Integral de la familia que benefició a 82 personas y su entorno familiar.
- Atención médica y psicológica a 150 personas a través del Centro Tierra Nueva, Hospital Un canto a la vida.
- Se realizaron 350 visitas domiciliarias, que dio lugar a ejecución de actividades de asistencia social, en temas de salud, empleo, mejora de vivienda y discapacidades a 120 familias
- Programa de apoyo a personas con capacidades especiales.- Cumpliendo las normativas legales, Confiteca C.A. sigue apoyando a 32 personas con capacidades especiales

Salud

El 2013 al igual que en años anteriores Confiteca C. A. continuó con los programas de salud tales como:

- Exámenes médicos preventivos a todos los colaboradores de la empresa, aplicado a 750 personas
- Exámenes ocupacionales específicos: Audiometría Espirometría y Optometría a personal de la planta, aplicado a 135 personas
- Campañas de vacunación.- influenza, aplicado a 210 personas
- Exámenes preventivos toxicológicos (BASC), aplicado a 105 personas.
- Programa preventivo de cáncer uterino.- Conjuntamente con SOLCA se llevó a cabo exámenes a 153 colaboradoras, los resultados fueron comunicados personalmente a través de un ginecólogo contratado.

Deporte

- Campeonato Interno de Fútbol de mujeres y hombres
- Participación en campeonato de fútbol interempresarial

Programa de Seguridad

En el Programa de Seguridad del año 2013 las principales actividades fueron:

- La re certificación del BASC en el mes de agosto.
- Evaluación y medición de los Riesgos

III. EXPORTACIONES

Si bien las estrategias principales y la dinámica empresarial se enfocan principalmente hacia el mercado local, se busca también fortalecer las exportaciones

Oficina Presidencia de la Junta Directiva:
Av. Colon E8-80 (6-58) Edificio El Dorado
Telfs.: 2231720 / 2564966 / 2544965
Fax: (593-2) 2564977
Quito - Ecuador /Sudamérica

Fábrica:
Av. Pedro V. Maldonado S35-60 y Condo. Ñan
(Antigua Panamericana Sur Km 9 1/2)
Telfs.: 2671096 P.B.X.
Fax: (593-2) 2678751
Quito - Ecuador /Sudamerica

confiteca

que a Diciembre 2013 representaron el 22.6% de las ventas, 9,8% a relacionadas y 12,8% a terceros. Las ventas externas a relacionadas van disminuyendo en el tiempo conforme se incrementa la producción en las plantas del exterior.

Las marcas del grupo se exportan regularmente a más de 33 países de los 5 continentes. En este año, se acentuaron las dificultades de venta al mercado venezolano, por lo que desde mediados de año se acordó suspender las exportaciones a este país.

El valor total de las exportaciones efectuadas por la Compañía en el 2013 alcanzaron 12,9 millones de dólares en total, incluyendo ventas a relacionadas. Los principales destinos y valores en miles de USD fueron:

RELACIONADAS	
COLOMBIA- CONFITECOL	3,908
PERÚ- CONFIPERÚ	1,675
TOTAL	**5,583**

VENTAS A TERCEROS PAÍSES

Venezuela	1.544.409
Emiratos Arabes	1.257.850
Bolivia	815.327
Panamá	421.157
Arabia Saudita	590.759
Nicaragua	450.100
Colombia (Tecnoquímica)	644.172
Otros países	1,669.339
Total exportaciones	7,393.113

Oficina Presidencia de la Junta Directiva:
Av. Colón E8-85 (698) Edificio El Dorado
Telfs.: 2231720 / 2564966 / 2544966
Fax: (593-2) 2564977
Quito - Ecuador /Sudamérica

Fábrica:
Av. Pedro V. Maldonado S35-60 y Condor Ñan
(Antigua Panamericana Sur Km 9 1/2)
Telfs.: 2671896 P.B.X.
Fax: (593-2) 2678751
Quito - Ecuador /Sudamérica

IV. RESULTADO

En al año 2013 la Compañía alcanzó ventas por 57,4 millones de dólares de los Estados Unidos de Norteamérica; y, la utilidad neta fue de 1.3 millones de dólares.

V. LIQUIDEZ

Es importante para la Compañía mantener de manera permanente una buena posición de liquidez, por esta razón realiza un control cercano del Ciclo de Efectivo, lo que ha permitido generar fondos operativos por 3,1 millones de dólares. Esta liquidez ha sido destinada de manera principal a autofinanciar nuevas inversiones sin incrementar la deuda financiera de la compañía.

La Compañía utilizó esta liquidez para compra neta de activos fijos por 1,6 millones de dólares, la mayor inversión se efectuó en maquinaria.

Es de mencionar que en el 2011 se implementó la decisión de la Junta General Extraordinaria de Accionistas de Confiteca C.A., reunida en Quito el día 7 de diciembre de 2010, que aprobó una emisión de obligaciones y de papel comercial de la Compañía por un valor total de Ocho Millones de Dólares, de los cuales Seis millones correspondían a obligaciones de cuatro y cinco años; y Dos millones a papeles comerciales de corto plazo para capital de trabajo. El saldo de emisión de obligaciones a diciembre fue de 2,625 Millones de Dólares y se canceló 2,0 millones de dólares de papel comercial, con lo que quedó completamente pagada este tipo de obligación.

Oficina Presidencia de la Junta Directiva:
Av. Colón E8 - 85 (698) Edificio El Dorado
Telfs.: 2231720 / 2564966 / 2544966
Fax: (593-2) 2564977
Quito - Ecuador /Sudamérica

Fábrica:
Av. Pedro V. Maldonado S35-60 y Condor Ñan
(Antigua Panamericana Sur Km 9 1/2)
Telfs: 2671906 P.B.X.
Fax: (593-2) 2676751
Quito - Ecuador /Sudamérica

La calificación de riesgos estuvo a cargo de la firma Bank Watch Ratings en noviembre del 2010, quien ratificó la evaluación durante seis revisiones realizadas en mayo y noviembre del 2011, 2012 y 2013.

Es de destacar que la imagen y buen nombre de Confiteca C.A. permitió que la operación tuviese una gran acogida del público inversor, que adquirió la totalidad de obligaciones prácticamente en una semana. La rápida colocación se realizó con compradores exclusivamente del sector privado, y no los inversionistas usuales del sector público.

VI CUMPLIMIENTO DE NORMAS SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL, DERECHOS DE AUTOR Y PRECIOS DE TRANSFERENCIA

La Compañía ha cumplido todas las normas sobre propiedad intelectual, derechos de autor y precios de transferencia, que le son aplicables.

VII RESULTADOS FINANCIEROS Y RECOMENDACIONES

Los Estados Financieros han sido presentados de conformidad con la Legislación vigente.

En base a lo indicado más arriba y a los Informes del Comisario y de los Auditores Externos Deloitte & Touche, la Junta Directiva cree oportuno y conveniente hacer las siguientes recomendaciones a esta Junta General Ordinaria de Accionistas:

Oficina Presidencia de la Junta Directiva:
Av. Colon Ex-35 (698) Edificio El Dorado
Telfs.: 2231720 / 2564966 / 2544966
Fax: (593-2) 2564977
Quito - Ecuador /Sudamérica

Fábrica:
Av. Pedro V. Maldonado S35-80 y Condor Nan
(Antigua Panamericana Sur Km 9 1/2)
Telfs.: 2671986 P.B.X.
Fax: (593-2) 2678751
Quito - Ecuador /Sudamérica

a) Que de la utilidad obtenida en el ejercicio dos mil trece de US$ 1´312.313,14 se proceda de la manera siguiente:
Se destine Ciento treinta y un mil doscientos treinta y un dólares norteamericanos con treinta y un centavos (US$131.231,31), para incrementar el saldo de la Reserva Legal, y que corresponde al diez por ciento (10%) de la utilidad neta del año; y,

b) Que la totalidad del remanente sea destinado a la cuenta de Utilidades Retenidas.

Antes de terminar este Informe, la Junta Directiva quiere dejar constancia de su agradecimiento para los Ejecutivos, Funcionarios y Trabajadores en general, que gracias a su concurso ha sido posible lograr los resultados que presentamos.

Queda en consideración de los Señores Accionistas el presente Informe; y, corresponde a esta Junta General designar a los Auditores Externos, al Comisario Principal y Suplente para el ejercicio dos mil catorce ; y, fijar las respectivas remuneraciones.

Quito, marzo 14 del 2.014

Por la Junta Directiva de
"CONFITECA C.A."

DR. GONZALO CHIRIBOGA CHAVES,
Presidente

Oficina Presidencia de la Junta Directiva:
Av. Colón OB-85 (E9E) Edificio El Dorado
Telfs.: 2231720 / 2564966 / 2543065
Fax: (593-2) 2564977
Quito - Ecuador /Sudamérica

Fábrica:
Av. Pedro V. Maldonado S35-60 y Condor Ñan
(Antigua Panamericana Sur Km 9 1/2)
Telfs.: 2671366 P.B.X.
Fax: (593-2) 2678751
Quito - Ecuador /Sudamérica