

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 KPMG del Ecuador Cia. Ltda., correspondientes al ejercicio del año dos mil dieciséis.

I. CONSIDERACIONES SOBRE EL ENTORNO GENERAL

EL MUNDO

El informe del FMI destaca que ocho años después de la crisis financiera mundial, la recuperación sigue siendo precaria y plantea la amenaza de que un estancamiento persistente, particularmente en las economías avanzadas puede avivar los llamados a adoptar medidas populistas a favor de restringir el comercio y la inmigración, medidas que serían perjudiciales para la productividad, el crecimiento y la innovación.

De acuerdo a la última proyección del FMI (oct-2016), el crecimiento mundial cerraría en una tasa de 3.1%, muy parecida a la registrada en 2015.

El crecimiento económico mundial experimentó un freno en 2016 debido a una desaceleración en Estados Unidos y el voto en Gran Bretaña a favor de abandonar la Unión Europea.

En las economías avanzadas se registra un crecimiento de solo 1.6% en 2016, inferior al 2.1% registrado el año pasado. Estados Unidos registra una expansión menor a la prevista debido a la debilidad de la inversión empresarial y la desaceleración del ritmo de acopio de bienes. En Reino Unido se experimentó una desaceleración del crecimiento a 1.8% en 2016 versus 2.2% de 2015, se prevé que reduzca en 2017 a 1.1%.

En la zona del euro el crecimiento de 2016 también es menor al del año pasado (1.7% vs 2.0% respectivamente).

En las economías de mercados emergentes y en desarrollo la economía se aceleró, cerrando con un crecimiento del 4.2% y se prevé que seguirá creciendo en el 2017. La economía China, segunda en el mundo, registra una expansión del 6.6%, en comparación con 6.9% en 2015.

Sin embargo, en América Latina la economía se desaceleró, debido a que varios países están sumidos en recesión. En Venezuela el PIB se desplomó 10% en 2016, en Brasil se observa una contracción de 3.3%. La recuperación de América Latina dependerá de que se reduzca la incertidumbre en torno a la situación política y a las políticas económicas, y sigan disipándose los efectos de shocks económicos anteriores.

Fuente: <http://www.imf.org/es/News/Articles/2016/10/03/AM2016-NA100416-WEO>
<http://blog-dialogoafondo.imf.org/?p=7024>
<http://www.imf.org/es/News/Articles/2016/10/03/AM2016-NA100416-WEO>

LA ECONOMIA ECUATORIANA

La economía cierra el año con una contracción entre el 1.7% y 2.5% de acuerdo a estimaciones del FMI, Banco Mundial, Cepal y Banco Central, a pesar de que este último continuaba proyectando un crecimiento de 1.4% hasta el cierre del tercer trimestre del año.

Este resultado se debe principalmente a una débil demanda interna y a la caída de la inversión y del consumo. Asimismo, tanto la balanza comercial no petrolífera como la producción petrolífera han empeorado. A esta situación han contribuido el reducido precio del petróleo y el coste de la recuperación del reciente terremoto. Por su parte, se observa una disminución de la inflación. Sin embargo, se está produciendo un deterioro de la calidad y cantidad del empleo, que está generando un mayor desempleo, afectando al nivel de consumo.

El déficit fiscal ha crecido por encima de lo previsto, debido a una recaudación fiscal insuficiente como consecuencia de la situación económica. Asimismo, el bajo precio del petróleo dificulta la obtención de los ingresos petrolíferos necesarios para cubrir dicho déficit. Por tanto, la reducción en el precio del petróleo ha obligado al Gobierno a reducir el gasto público, principalmente debido al gasto por importación de derivados.

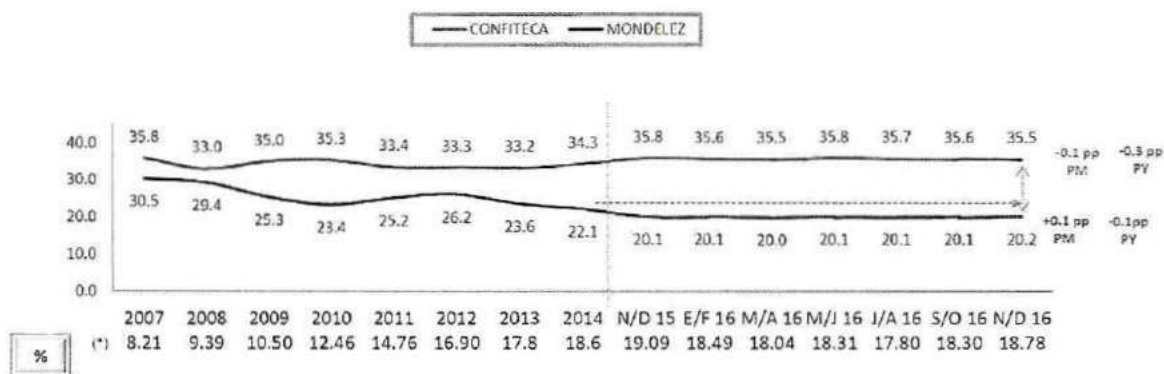
Se prevé una ligera recuperación para el próximo año, aunque la situación económica se presenta complicada. El bajo precio del petróleo obliga a implementar recortes en el gasto público, que conllevan reducciones en la inversión y el consumo. Por su parte, se espera una ligera recuperación de la balanza por cuenta corriente, gracias a la débil demanda interna, la esperada recuperación del precio del petróleo y al aumento en las remesas. Sin embargo la inversión extranjera se reduce. Por el lado de la oferta, la débil recuperación de la inversión va a limitar el desarrollo de los sectores estratégicos. Como consecuencia, se espera una reducción en la inflación.

Va a ser necesario adoptar una consolidación fiscal, dado que los ingresos petrolíferos y tributarios se encuentran en niveles muy bajos y el déficit fiscal es insostenible. Esta situación va a conllevar una mayor deuda pública, dependiente de la financiación externa, principalmente China y otros organismos internacionales. Por consiguiente, esto va a generar mayores costes de financiación

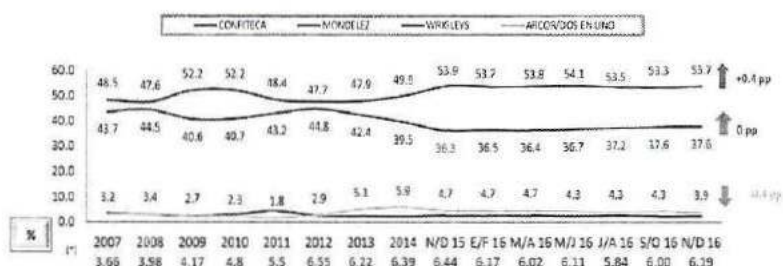
FUENTES: CORDES / INFORME MACROECONOMICO ECUADOR - CESLA

II. CONFITECA EN EL MERCADO LOCAL

El 2016, a pesar de la crisis que vive el país fue un año de buenos resultados en Mercado Local. Tuvimos un incremento de ventas del 0,7% en marcas Propias mientras el mercado de confitería decreció el -2.0%. Este crecimiento estuvo apalancado fundamentalmente por las categorías de chicles, caramelos frutales y chocolates. Nuestra participación de mercado en valores se mantuvo en 35,5%.



La categoría de chicles tuvo un crecimiento del 2.8% gracias al buen desempeño de las marcas Agogó y Kataboom.



Se logra sostener el liderazgo en la categoría de Chicles con 53,7% vs un 37,6% de Mondelez el segundo jugador más importante.

Confiteca

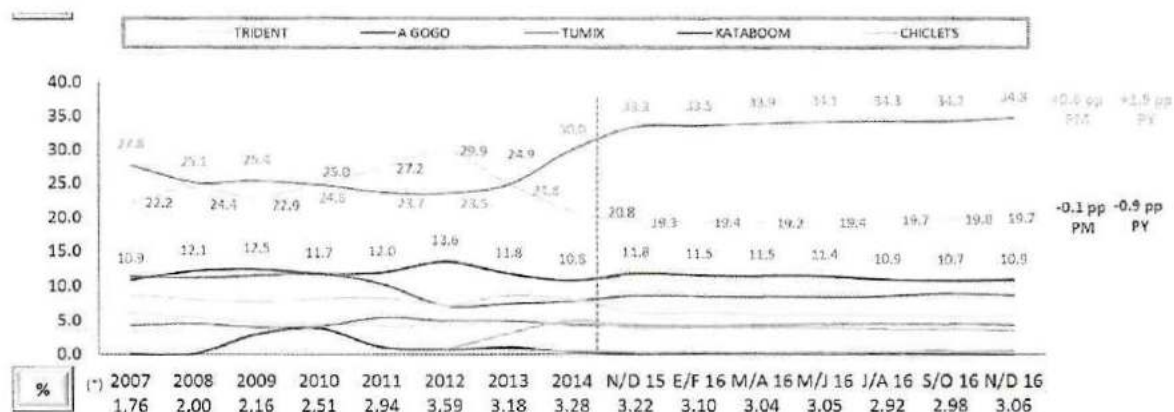
Alegría al alcance de todos

Se inició el rediseño y modernización de la imagen de las marcas core del Grupo. El despliegue de la nueva imagen Confiteca se inició a finales de año.

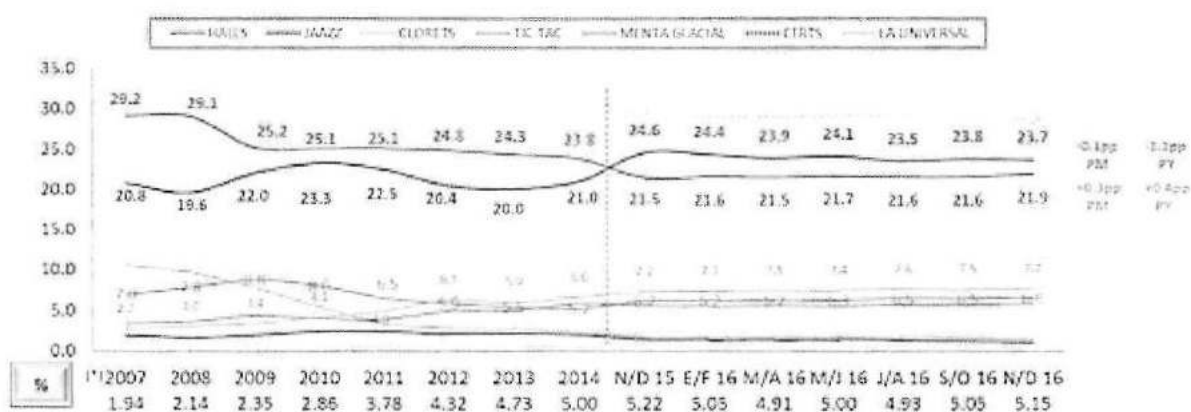


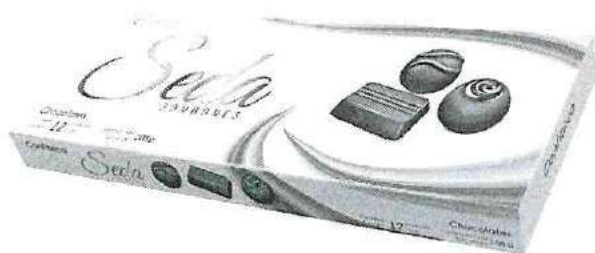
Se lanzó al mercado el concepto Agogo Black con excelentes resultados logrando un incremento en ventas totales de la marca de un 4% vs el año anterior.

Tumix se consolida con una cifra importante de participación de mercado en dólares del 34,8% en la Costa sosteniendo el liderazgo en la región como el chicle de mayor consumo en unidades a nivel país.



En la categoría de caramelos mentolados, JAAZZ se sostiene como la marca #1 del país.





Se trabajó con éxito la estuchería económica con el rediseño de la marca Seda. Se trabajaron presentaciones para diferentes estacionalidades lo cual logró un incremento en la categoría de estacionales del 8%.

La marca Jaazz fue auspiciante oficial del programa La VOZ Ecuador en su presentación de cajita plástica SIN AZÚCAR.



Se lanzó al mercado para la temporada navideña la nueva barra CHOCOTECA con un muy buen desempeño principalmente en el canal mayorista.

INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

Con la finalidad de incrementar la productividad en el desarrollo de nuevos productos y para generar un mejor servicio por parte del departamento de Investigación y Desarrollo a todos sus usuarios, se realizó un rediseño integral de la unidad a partir de un modelo de gestión basado en procesos.

Para cumplir este objetivo, se contrató a la compañía consultora Delfos, quienes hicieron un levantamiento del proceso de desarrollo de nuevos productos, identificaron puntos de mejora y definieron hitos de aprobación que ayudarán a tener un proceso más eficiente y controlado. Actualmente el nuevo proceso se encuentra en fase de implementación.

Con el desafío de mejorar cada día la calidad de nuestros productos y mantener al equipo de Investigación y Desarrollo siempre a la vanguardia de los avances en el mundo de la confitería se ha trabajado intensamente con nuestros proveedores estratégicos. Las casas de sabores presentaron las tendencias mundiales y regionales de sabores tanto en la industria confitera como en otras industrias. Esta cooperación con nuestros proveedores nos ha permitido desarrollar cada día nuevos productos con mejores esencias.

Gracias al trabajo corporativo, algunos proveedores realizaron talleres técnicos en los que participaron los equipos de Investigación y Desarrollo de Ecuador, Colombia y Perú. Permitiendo así afianzar los conocimientos en el desarrollo de gomas de mascar.

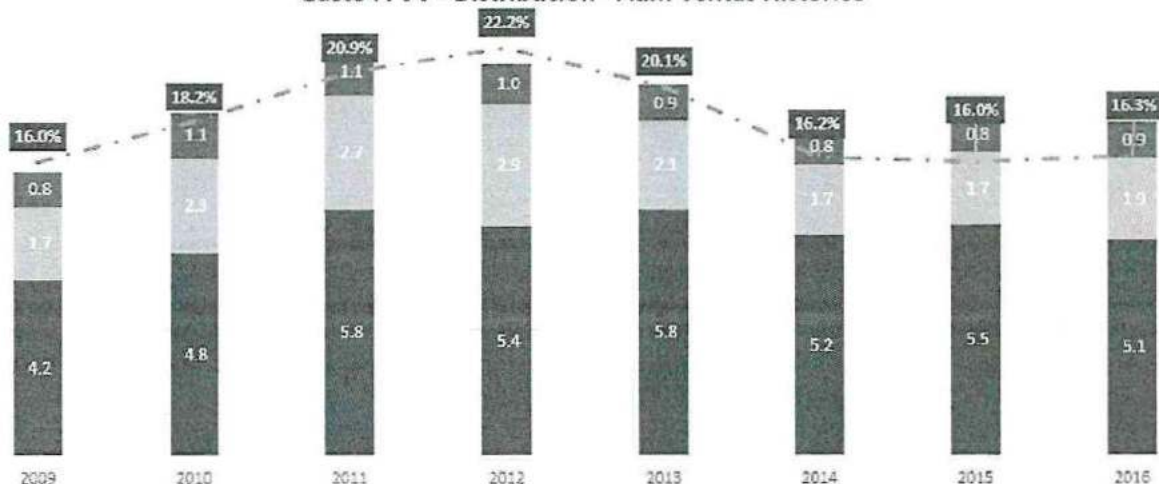
Con el interés de mejorar el poder de negociación frente a los proveedores y el estar preparados para cualquier eventualidad en las plantas de Colombia, Ecuador y Perú, se inició el proceso de homologación, empezando por el proceso y formulación de pastillas Tumix y Booggie. En el proceso se ha tomado en cuenta mejoras en productividad y formulación, sin desatender las necesidades y costumbres del consumidor. Realizando estudios de consumidor que sustentan los cambios.

VENTAS

Por segundo año consecutivo se logró mantener el gasto de Ventas y Distribución que está conformado por gastos de Fuerza de ventas, distribución, administración de ventas y flota; se puso un objetivo para el año 2016 del 16,3% sin reducción de ventas y se logró mantener el gasto

Para el 2016 el gasto de FFVV no incluye gasto de Plan Canillas.

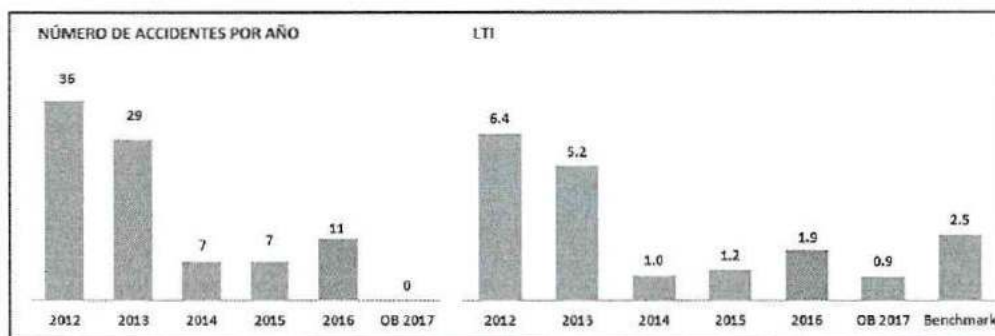
Gasto FFVV - Distribucion - Adm Ventas Historico



OPERACIONES

Resultados Seguridad Industrial:

El 2016 se cerró con un LTI (Lost Time Injured – índice de Seguridad Industrial) de 1.9 con un total de 11 accidentes por debajo del benchmark de la industria confitera que para este año fue de 2.5.



Administración de Inventario:

Se redujo el inventario total en \$2.2 Millones frente al año 2015.

INVENTARIO (MILES USD)	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
MATERIAS PRIMAS	\$ 2,777	\$1,639	\$2,783	\$1,773
MATERIALES	\$2,561	\$ 2,338	\$1,089	\$1,185
PRODUCTO TERMINADO	\$3,610	\$ 4,093	\$3,357	\$2,609
REPUESTOS	\$ 721	\$ 683	\$675	\$592
TRANSITO PROCESO Y	\$ 756	\$ 487	\$1,201	\$925
TOTAL	\$ 10.424	\$ 9.240	\$9,326	\$7,085

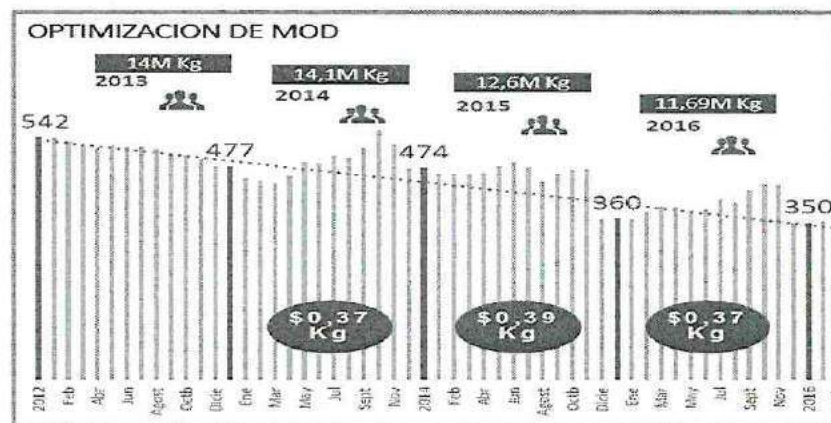
Costos de producción:

La reducción de volumen de producción frente a 2015 fue del 9% o 1.07 Miles de Kilogramos.



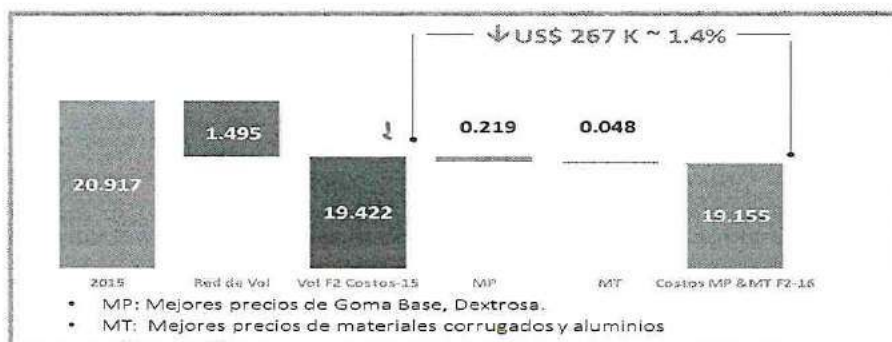
La estrategia de Operaciones fue mantener el costo/Kg en 2016 a pesar de la caída del volumen, resultando un costo de MOD de \$0.37 /Kg (2 centavos mejor que 2015), y gastos de fábrica de \$0.33/Kg (2 centavos menos que 2015). En valor total, es una reducción total de costo de \$3.9 Millones o el 12% de reducción frente a 2015.

Para alcanzar dicho costo se optimizó la mano de obra directa en un promedio año de 457 en 2015 a 392 en 2016 y cerrando en diciembre en 350, a través de proyectos de mínima o nula inversión, concretamente en propuestas de ingeniería inversa de los procesos y búsqueda de sinergias entre áreas afines.



Gestión de Negociaciones de Compras:

Se optimizó los costos de materiales y materia prima en 1.4%, es decir \$267K vs. 2015 (sin considerar caída de volumen de producción).



En términos de compras de insumos importantes,

- Mantuvimos convenio interministerial MAGAP-MIPRO para importación de azúcar.
- Reducción de precios de:
 - Goma Base, Dextrosa, Productos derivados del cacao, Leche en Polvo, ácido cítrico y Almendras.
- Contención del precio de Esencias y Colorantes.

Al respecto de gestión de precios de materiales:

- Mejoramos precio de corrugados en un 3%.
- Optimización estructura en palos de chupete, para obtener mayor rendimiento.
- Mejoras en formatos de empaques tipo displays, para optimizar costos y mejorar tiempos de empacado.

- Reducción de micras en estructura para aluminios que se utilizan en chocolate, consiguiendo mejor precio y rendimiento por kilo.

Proyectos de inversión:

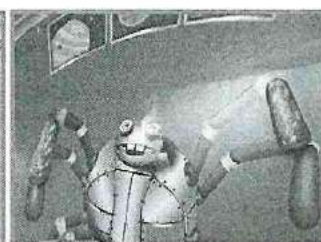
Elevador eléctrico para tanques de 100 Kg de azúcar pulverizada. Equipo hecho a la medida para elevar, voltear y descargar el azúcar pulverizado dentro de nuestras mezcladoras de masa de chicle. Permite a un operador realizar esta tarea, lo que antes requería de dos personas, permitiendo simplificación de estructura y mejorando la ergonomía en el proceso.



Alineación de boleadora en línea Proform con otras tres boleadoras, para permitir la operación de la línea completa con menos estructura operativa.



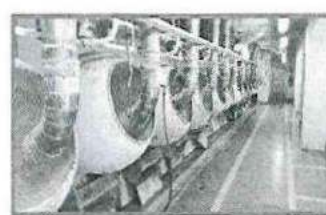
Adecuación de nueva planta interactivos. Consiste en inyección y soplado de plásticos, armado, empackado, dosificado de polvos o líquidos en recipientes. La planta fue construida tomando en cuenta la normativa ISO 22000 para áreas de producción de productos alimenticios.



Reubicación de proceso completo de goma de mascar pastillas dentro del área de chicle bola. Resultando simplificación de estructura directa y liberación de espacio, economías de escala y liberación de espacio para nueva planta de interactivos.



Renovación del área de recubrimiento de chicle bola y pastillas. El proyecto contempla también la renovación del área de preparación de jarabes, reubicando las marmitas de una manera más eficiente y renovando tuberías de vapor en mal estado por desgaste.



Sistema de bandas para transporte de cajas corrugadas de producto terminado en empaque automático. El proyecto incluye un sistema de pesaje en línea para control de peso. Bajo esta nueva distribución del área de trabajo, se optimizó la estructura directa y reducción de cajas abiertas.

Gestión de Calidad:

Luego de la ejecución del proceso de auditoría y verificación del cumplimiento de los requisitos de la Norma Internacional ISO 22000 por parte de la empresa ICONTEC Internacional, se otorga a Confiteca C.A., en Marzo-2016, el Certificado ISO 22000 e IQNet. El cual avaliza el funcionamiento del Sistema de Calidad e Inocuidad y el Plan HACCP. Esto es válido para la seguridad alimentaria y de reconocimiento internacional, que hace viables y reconocidos los productos en el mercado internacional.



Con este documento se procedió a la Homologación en el ARCSA para la certificación del cumplimiento de la Regulación Nacional de BPMs, mismo que fue otorgado en el mes de Abril-2016. Esto permite una mayor agilidad en la obtención de los Registros Sanitarios de nuevos productos como Notificaciones Sanitarias o código BPM. A continuación los Certificados:



También se trabajó en la Certificación KOSHER en la modalidad de Certificación por lotes y se elaboraron 3 productos destinados para la comunidad Judía, bajo la supervisión total de un Inspector Rabino, que verificó desde las certificaciones Kosher de las materias primas, materiales, el proceso productivo en todas las etapas hasta el almacenaje y despacho.

INNOVACION TECNOLOGICA

Sistemas de información:

DYNAMICS AX 2012 R3:

- Estabilización del nuevo sistema implementado
- Mejora de infraestructura en AZURE, cambio de servidor de Terminal Server/AOS (TER02) para optimización de costos vs performance
- Corrección de Bugs en el sistema y/o bugs proveedor
- Mejora en el Piking para trabajo multiusuario desde la misma bodega
- Creación de Reportería adicional al Sistema para mejorar el trabajo operativo y de niveles medios.
- Mejoramiento de funcionalidad para Ruterros según nuevas definiciones
- Automatización de cargas de información y actualización de datos.
- Implementación de RFM en Dynamics
- Estabilización del proceso de facturación electrónica.
- Implementación del módulo de calidad para materias primas y producto terminado.
- Implementación del módulo de MRP (en fase final).
- Implementación de acuerdos comerciales (en fase final).

QLIKVIEW:

- Migración de Versión de la 11.0 a la 12.0
- Creación de nuevos aplicativos pegados a la nueva versión del ERP:
- Mejora de infraestructura en AZURE, cambio de servidor de QlikView para optimización de costos vs performance

MAESTROS DE INFORMACION:

- Creación de los lineamientos generales para la nueva área.
- Creación de nuevos procedimientos para el funcionamiento del área.
- Elaboración de calendarios para realizar auditorías de información.
- Depuración y estandarización de data en el ERP.

SABIJERS:

- Definición del proyecto Sabijers
- Presentación del Modelo en el ERP

OTROS:

- Implementación de software para impresión de etiquetas EAN 128.
- Implementación de Portal Interno de Confiteca.
- Implementación de software de seguridad montado sobre Share Point para control y seguridad de la información.

Aplicativo Movil – Movilvendedor fuerza de ventas

- Vendedores de Autoservicio y Líderes de Opinión se planifica para que puedan tomar órdenes de pedidos a más de realizar factura directas
- Pedidos automáticos de autoservicios grandes (Supermaxi, Mega Santa Maria, Corporación Rosado, de Rio Coca) a través de un formulario automático (Excel), para subirlo a movilvendedor y de ahí sincronizarlo con Dynamics
- Facturación detallista Guayaquil, se gestiona a través de movil vendedor para que se despachen los pedidos desde la bodega de Quito (Preventa).
- Elaboración de encuesta que se tomará en movilvendedor de clientes nuevos a crear en Dynamics.
- Creación de estructuras e interfaces de procesos en movilvendedor para crear clientes nuevos a través del dispositivo móvil, validando dimensiones financieras.
- Recepción de los pedidos de abastecimientos de los vendedores de Autoventa que realizan en el dispositivo móvil para la confirmación por parte de los jefes de zona a través del portal de movilvendedor (esta acción es para que validen antes si los artículos que solicita el vendedor están acorde a su abastecimiento semanal, si no pueden eliminar artículos o aumentar
- Bloqueo en movilvendedor de clientes georeferenciados correctamente, para que no capturen nuevamente coordenadas.
- Elaboración reporte de análisis georeferenciado obteniendo el punto del cliente vs la actividad georeferenciada en movilvendedor.

Controles de gestión de venta

- Liberación módulos rutas automáticas en movilvendedor, capacitación, configuración y directrices para la segmentación de clientes por grupo.
- Segmentación de rutas automáticas en movilvendedor con factores automáticos de tamaño de la muestra, porcentaje y tamaño de la población.
- Registro de Cheques Diferidos en movilvendedor, el cual no debe permitir el ingreso de cheques si su vencimiento es mayor a 8 días de la fecha de pago de la factura que está siendo cancelada. Este cambio aplica para todos los canales.
- Proceso de establecer montos mínimos de venta

Cálculo de comisiones fuerza de ventas (sub-distribuidores) el cual permitirá.

- Estandarización procesos de control
- Reducción de tiempos en el cálculo y pago de comisiones
- Confiabilidad en el dato para el pago de comisiones
- Contar con información histórica

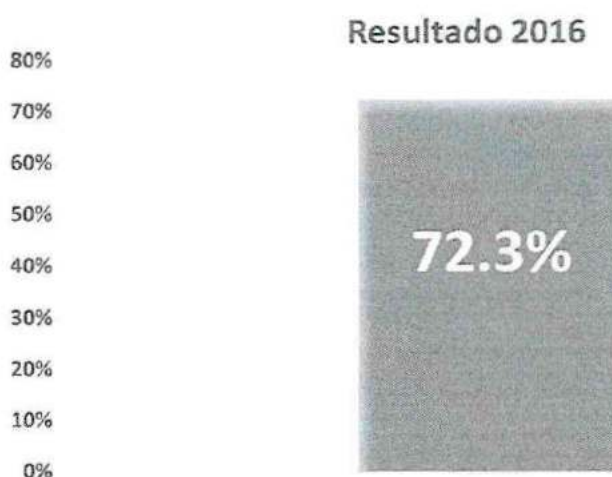
Infraestructura y Redes

- Se migró la versión del antivirus ESET de V5 a V6 en todas las computadoras de la empresa.
- Renovación de 45 laptops y 4 PCs para el mejor desempeño de nuestros colaboradores.
- Configuración de VPN con canal exclusivo de Confiteca a la nube de servidores Microsoft Azure.
- Implementación de biométricos en toda la Planta
- Implementación del servidor de desarrollo local de Dynamics para ahorrar el costo mensual del servidor de la nube.
- Cambios y afinación de servidores de la nube para optimizar accesos al Dynamics y reducción de costos.
- Migración de servidores físicos a virtuales de Nómina, Antivirus, Logireport para reducir consumo de energía en el centro de cómputo.

GESTION HUMANA

Desarrollo Organizacional:

En el año 2016 continuamos con el manejo del Sistema de Gestión Humana basado en competencias que inicio en el 2014, los resultados del 2016 fueron del 72,30% es decir que la evaluación está en el rango de Altamente Efectiva.



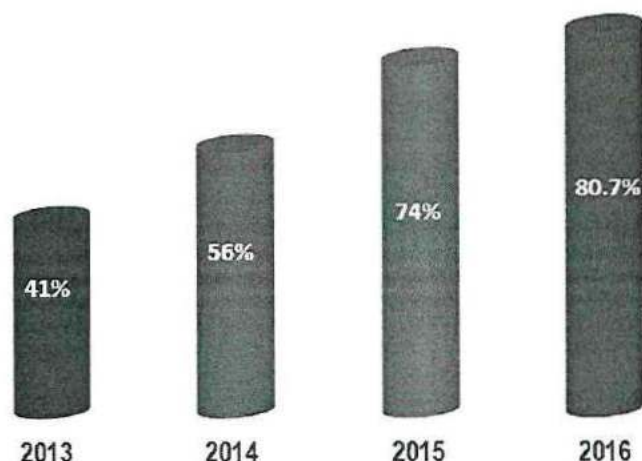
En el 2016 22 colaboradores obtuvieron ascensos y promociones

Comunicación interna:

El programa de Comunicación, Gente que maneja Gente, ha mejorado la comunicación interna de la empresa, este programa contempla:

- Responsabilidad de comunicación en la empresa
- El tiempo en que deben haber reuniones de comunicación
- Los temas que deben abordarse en la reuniones

Los resultados de comunicación han mejorado en el 2016 manteniendo mejor Comunicación Interna en los colaboradores



Programas Sociales

Salud

En el 2016 los programas de Salud Ocupacional se enfocaron en las siguientes actividades:

- Exámenes médicos preventivos a todos los colaboradores de la empresa, aplicado a 727 personas y exámenes ocupacionales específicos: Audiometría, Espirometría, RX de columna, RX de torax, aplicado a 512 colaboradores.
- Campañas de vacunación.- influenza (Gripe AH1N1) difteria y tétano
- Programa preventivo de cáncer uterino.- Conjuntamente con SOLCA se llevó a cabo exámenes a 118 colaboradoras.
- El programa CONFITECA SONRIE devolvió, a través del área de odontológica de la empresa, la sonrisa a 167 colaboradores que han perdido las piezas dentales.
- Programa de Pausas Activas para la prevención de enfermedades osteomusculares, capacitación a 767 colaboradores, incluidas las regionales.
- Capacitación sobre introducción a la seguridad y salud ocupacional, ergonomía y levantamiento de pesos y cargas a 675 colaboradores incluido regionales.
- El resultado de las actividades realizadas por el área de Salud Ocupacional ha bajado el ausentismo en el número de días de reposo médico en un 24% frente al 2015.

Asistencia Social

- En solidaridad por el terremoto de abril del 2016 la empresa realizó la donación de 2.500 kits para los colaboradores, familiares y moradores de las zonas afectadas, los kits que contenían producto de la empresa fueron repartidos por nuestra Fuerza de Ventas.
- También, los colaboradores realizaron una donación para la reconstrucción total de la vivienda de un compañero afectado en Chone y la reubicación de vivienda de otra colaboradora en la ciudad de Manta.
- Atención médica y psicológica a 150 personas a través del Centro Tierra Nueva, Hospital Un Canto a la Vida, Hospital San Bartolo.
- Se realizaron 207 visitas domiciliarias, que dio lugar a ejecución de actividades de asistencia social.
- Programa de apoyo a personas con capacidades especiales.- Cumpliendo las normativas legales, Confiteca C.A. sigue apoyando a 32 personas con capacidades especiales.
- Visita de los hijos de los colaboradores en agosto y agasajo navideño en el mes de diciembre, en total 800 niños.

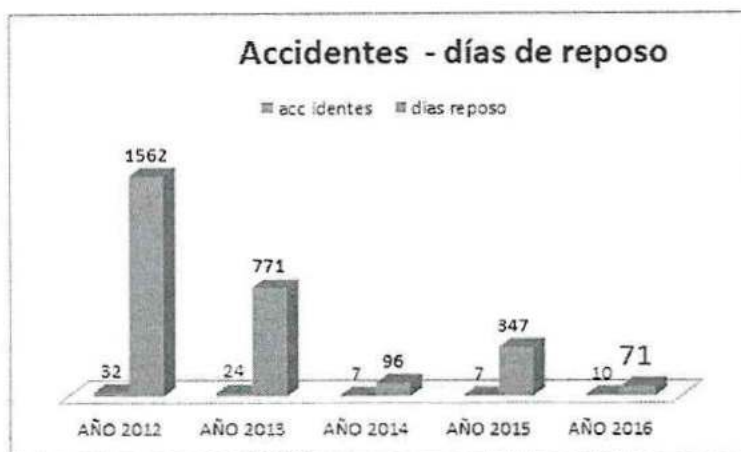
Deporte

- Olimpiadas interdepartamentales donde participaron 350 colaboradores.
- Campeonato Interno de Fútbol de mujeres y hombres
- Participación en campeonato de fútbol interempresarial

Programa de Seguridad

- Re -certificación del Sistema de Gestión BASC al 100% en el mes de septiembre.
- Entrenamiento a Operadores de Producción en Levantamiento de Pesos y Carga, Prevención en Riesgos Mecánicos y Taller de Seguridad Basada en el Comportamiento de las Personas (408 personas).
- Implementación de ayudas mecánicas en el levantamiento de bidones área mezcladora.

- Cumplimiento del sistema de gestión SART, Sistema de Gestión de Riesgos del Trabajo, del 87% en el mes de agosto.
- Como resultado de las actividades anteriores el número de Accidentes de Trabajo se ha reducido de manera importante en el 2014, 2015 y 2016. En el año 2016 se redujo los días de ausentismo por accidentes laborales.



III. NEGOCIOS INTERNACIONALES

Objetivos 2016

- Implementación de soporte como distribución asistida a Bolivia.
- Reforzar la estructura de Negocios Internacionales.
- Ampliación de clientes con participación en ferias internacionales.

Resultados 2016 (miles USD)

REGIÓN	2015	2016	Variación
Medio Oriente	2 621	2 818	+8%
Sudamérica	2 076	1 515	-27%
Centroamérica	949	1 282	+35%
Otros	1 230	533	-57%
TOTAL	6 877	6 148	-11%

- La caída de las exportaciones se concentró en Venezuela (situación política y económica) y la discontinuación del proyecto Charms por parte del cliente Tecnoquímicas, que totalizaron la pérdida de USD 1 027 000 de ventas. Exceptuando estos inconvenientes, el crecimiento habría sido de USD 298 000.
- Los mercados de Kuwait y Nicaragua aportaron USD 454 000 en ventas adicionales vs. 2015. En Nicaragua se amplió el portafolio con la incorporación de un nuevo distribuidor al ya vigente.
- Se reactivaron los mercados de Omán, Ghana y Nueva Zelanda, aportando USD 137 000 de ventas.
- Aunque las ventas a Emiratos Árabes Unidos no han regresado a los niveles del año 2014, el año 2016 cerró con un crecimiento del 7%.
- Las actividades de distribución asistida en Bolivia iniciaron en el mes de marzo y permitieron el saneo de inventarios de baja rotación y con riesgo de vencimiento. Aunque el margen bruto del distribuidor se vio afectado, el año 2017 luce promisorio por contar con un portafolio más saludable y la mejor administración de los recursos en trade bajo el control total del equipo de Confiteca.
- Aunque aún no han aportado ventas, se espera que nuevos proyectos en mercados como México (cliente Oxxo), EEUU (proyectos Real Good Gum, The Topps Company y Pucker Powder) y Polonia (cliente Mada Sweets) se concreten durante el año 2017 para superar las cifras del año 2015.
- La empresa definió el fortalecimiento del equipo de Negocios Internacionales con el objetivo de lograr internacionalizar la operación de los mercados más relevantes como Bolivia, así como el desarrollo de conceptos de exportación en marcas como SÚPER HÍPER ÁCIDO.

IV. RESULTADOS

Resultados CONFITECA

Los resultados que se muestran a continuación corresponden a los resultados consolidados entre Confiteca C.A. y Confitecorp.

La venta anual de la empresa fue de 56.9 millones de dólares; si bien a nivel total compañía la venta de 2016 registra un decrecimiento de 7% comparada con 2015, este responde al decremento en exportaciones, tanto a empresas relacionadas, como a terceros; comportamiento que se ha mantenido desde el año 2015, a raíz del fortalecimiento del dólar.

Si se analiza el comportamiento en el mercado interno, la venta local no experimentó el decrecimiento que tuvieron las exportaciones, más bien se mantuvo en niveles de 2015, con un ligero crecimiento de 0.1% anual

El margen bruto (Venta – Costo de Ventas) sobre la venta muestra un decremento de solamente 2%, lo cual implica una mejora en eficiencia en el proceso productivo, tomando en cuenta que la venta total decreció 7%. En términos porcentuales el margen bruto creció 226 puntos básicos versus 2015, cerrando el año en 40.7% vs. 38.5% en 2015.

La utilidad neta (después de impuestos) al final del período alcanzó 2.1 millones de dólares. Comparado con el cierre de 2015, la utilidad muestra un crecimiento nominal de 40%. Con las cifras expuestas, la rentabilidad sobre ventas de Confiteca fue de 3.7%, versus una rentabilidad de 2014 de 2.5%.

El EBITDA presenta también un incremento anual importante. El EBITDA en 2015 fue de 10.1%, mientras que el año 2016 cerró en 10.5% sobre ventas.

Resultados Consolidados

Se incorpora el resultado generado por la operación de Sabijer's (al 80%) a los resultados antes indicados.

V. LIQUIDEZ

Durante el 2016, el Sistema Financiero liberó la oferta crediticia a nivel corporativo, a diferencia de 2015 donde se experimentó una fuerte contracción. Sin embargo, los requerimientos de capital de trabajo e inversión en activos fijos requeridos por la empresa, fueron cubiertos casi en su totalidad por generación propia de fondos. El nivel de deuda de la empresa, por lo tanto, se mantuvo en los mismos niveles de 2015.

Durante el 2016 se logró nuevamente alinear la composición de la deuda a las políticas de la empresa, es así que el 42% de deuda está a Corto Plazo y el 58% a Largo Plazo, estructura que fue diferente en 2015 debido a la contracción de oferta crediticia.

El manejo del ciclo de efectivo¹ dentro de la empresa continúa siendo uno de los indicadores más relevantes y prioritarios. El ciclo de efectivo promedio de 2016 fue de 78 días, comparado con un 2015 promedio de 99 días. Esta mejora viene principalmente de la optimización y reducción de inventarios y la mejora en la cobranza en el canal moderno. Estas optimizaciones se han traducido en un flujo operacional más saludable que ha sido la fuente de generación de fondos para capital de trabajo.

¹ El ciclo de efectivo de la empresa se mide en días promedio y contempla el período que transcurre a partir de la compra de la materia prima, hasta la recuperación del efectivo una vez realizada la cobranza. Este indicador refleja la eficiencia en la administración del capital de trabajo de una empresa.

En el mes de marzo de 2016, la compañía realizó el último pago correspondiente a obligaciones emitidas en 2011, por un monto total de 8 millones de dólares.

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

ESTO SE INCLUYE CUANDO TENGAMOS EL INFORME DE AUDITORIA

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

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

- a) Que de la utilidad obtenida en el ejercicio dos mil dieciséis, se proceda de la manera siguiente:
Se destine la suma de \$219.2 miles (Doscientos diecinueve mil doscientos 00/100 Dólares de los Estados Unidos de América) para incrementar el saldo de la Reserva Legal, y que corresponde al diez por ciento (10%) de la utilidad neta del año.
- b) Que del remanente de la utilidad a disposición de los accionistas, se destine la suma de \$800 mil (Ochocientos mil 00/100 Dólares de los Estados Unidos de América) como dividendo en efectivo a pagarse a los accionistas en proporción al capital suscrito y pagado que corresponde a cada uno de ellos.
- c) Que el saldo de la utilidad correspondiente al ejercicio 2016, una vez apartados los montos señalados en los literales inmediatos anteriores, se destine a incrementar 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 dieciséis ; y, fijar las respectivas remuneraciones.

Quito, 14 de marzo, 2016

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

DR. GONZALO CHIRIBOGA CHAVES