

**INFORME DE LA GERENCIA GENERAL DE THE EXOTIC BLENDS CO. BLEXOTIC S.A.
A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DEL 10 DE JULIO DEL 2013
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DE 2012.**

Señores accionistas:

En cumplimiento con lo que dispone la Ley de Compañías, el Reglamento de Informes de Administradores y el Estatuto Social de THE EXOTIC BLENDS CO. BLEXOTIC S.A. (TEB), someto a consideración de la Junta General Ordinaria de Accionistas el presente informe que cubre el periodo operacional de la empresa durante el año 2012.

RESUMEN DEL AÑO

Si bien el año 2012 fue muy estable en cuanto a los procesos industriales logrando resultados interesantes en cuanto a rendimientos y productividades de cada uno de nuestros factores de producción, lo podemos separar en sus semestres.

El primer semestre inicia con una demanda fuerte por nuestros productos y una oferta de materia prima acorde de donde se logró un buen margen de contribución.

El segundo semestre se ve fuertemente afectado por la escasez de materia prima, lo que se vio directamente reflejado en los precios de compra y en la capacidad de abastecimiento puntual de la misma.

MATERIA PRIMA.

El año 2012 enfrentamos el mayor costo de materia prima de nuestra vida operativa. Este agresivo y consistente incremento de precio surge posteriormente a un fuerte invierno durante febrero y marzo del año donde se perdieron gran cantidad de plantaciones.

La administración decidió conscientemente seguir procesando y entregando los contenedores de clientes aun enfrentando márgenes de contribución significativamente inferiores a los del primer semestre, lo cual aunque no viable en el largo plazo hizo que no perdimos ninguno de nuestros clientes internacionales.

El costo evaluado para la empresa de este evento catastrófico fue de aproximadamente \$208.000, por lo que durante el segundo semestre se enfoca adicionalmente en disminuir agresivamente sus otros gastos tratando de minimizar este impacto.

Finalmente, durante el segundo semestre del año generamos pérdidas de (\$82.5K), las cuales se financiaron con utilidades acumuladas durante el primer semestre de \$173K.

DESARROLLO DE MERCADOS Y PRODUCTOS

Ya desde el 2011 apoyado por el gobierno nacional, se inicia un proceso consistente de ventas enfocado a la consecución de nuevos mercados y clientes. Este proceso sigue en el 2012.

Con relación a nuevos productos, la empresa se ha enfocado al desarrollo de dos nuevos productos los cuales se lanzarán al mercado en el segundo trimestre de 2013.

SISTEMAS / CONTABILIDAD

Durante el último trimestre del año, nuestro sistema contable "SMA" con el que operamos por más de 6 años comenzó a generar problemas en sus bases de datos. Inmediatamente la

administración realizó un proyecto de evaluación de nuevas opciones que fueron desde: la actualización de ese programa a su última versión pasando por la revisión de otras opciones del mercado.

Finalmente se decidió por la adquisición, parametrización e implementación del programa Jireh de la empresa Sisconti, el cual inició su instalación en nuevos servidores finales de noviembre. El proceso durara todo el 2013 incluyendo el módulo de producción.

A finales de septiembre de 2012, el entonces contador general Raúl Fernández (RF), renunció a su cargo. El proceso de selección y estabilización del departamento contable tomó casi dos meses.

Adicionalmente, el proceso de transición de RF al nuevo contador no se pudo manejar de manera completa y con el tiempo requerido. Sin embargo, se negoció con RF un acuerdo/contrato remunerado de consultoría y acompañamiento para ejecutar los cierres contables mensuales, culminar el proceso de implementación de NIIFs y preparación para la Auditoría Externa del ejercicio 2012.

A finales de Noviembre se incorpora el Lic. Carlos Espín como contador general de la empresa, profesional con amplia experiencia en el área contable y administrativa.

DEL RESULTADO FINANCIERO DEL PERÍODO.

Por el lado de ingresos:

El presupuesto del año 2012 proyectó ingresos por \$ 2.69M, para lo cual se dimensionó y generó una estructura operativa acorde con este nivel. Al final de año las ventas totales de la empresa fueron de \$2.68M cumpliendo con lo presupuestado.

Evolución ventas /ingresos con respecto a los años anteriores:

US \$2.68M en el 2012
US \$2.05M en el 2011; 2012vs11 de +29.3% y
US \$2.31M en el 2010; 2012vs10 de +14,7% y
US \$2.67M en el 2009; 2012vs09 de - 0,0%.

La empresa generó una utilidad bruta en ventas de \$458.28K lo que representa una disminución de 16.8% con relación al 2011. (\$551K).

Al cierre del ejercicio la empresa generó una utilidad neta de \$82.7K. Una participación a trabajadores de \$12.4K y una utilidad neta grabable de \$70.29K.

Con relación al balance general de la empresa lo revisaremos detalladamente dentro del punto correspondiente.

Los activos se incrementaron durante el año en 1.83%. Dentro de las principales cuentas del activo tenemos:

La cuenta de activos fijos pasa de \$736K a \$937K, lo cual se produce al activar la nueva línea de fritura luego de los procesos de liberación de la misma. (+27.3%)

La cuenta de activos exigibles se incrementó a \$600.7K de \$477.3K del año 2011

La cuenta de pagos anticipados se incrementó a \$329.8K de \$323.8K.

Con relación a los pasivos durante el año se incrementaron en un 26.4% pasando de \$1.427.7K \$1.804.8K

Esto principalmente responde a que la cuenta de patrimonio se ve afectada por la corrección en cuanto a re-colocar la inversión de \$280K en el pasivo "préstamos de accionistas locales" en vez de aporte a futura capitalización como se lo tenía al cierre de 2010. Esto se mantendrá hasta que salga aprobado el aumento de capital que se encuentra en proceso dentro de la Superintendencia de Compañías.

Cumplimiento cronograma de implementación de Normas Internacionales de información financiera Niifs y otros temas contables.

La empresa ha cumplido con todos los requerimientos realizados por la Superintendencia de Compañías en lo referente a la implementación de esta nueva norma contable.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES:

El 2012 fue un año que generó mucha frustración en la operación causado exclusivamente por el problema de abastecimiento de materia prima y sus consecuencias directas sobre la utilización de flujo de fondos e indirectas sobre retrasos en los otros proyectos.

Durante el año no tuvimos problemas de calidad con clientes y los productos se comportaron muy bien en sus mercados de destino.

Aun cuando las ventas lograron repuntar de la manera presupuestada con un crecimiento de 29.3% con relación al 2011, la falta de abastecimiento de materia prima a precios viables pulverizó las utilidades que se debieron lograr hasta final de año.

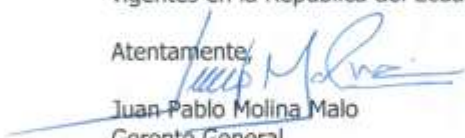
Durante los primeros 6 meses del año se lograron utilidades de \$173K, las cuales fueron diluidas por pérdidas de (\$82.5K) producidas durante el segundo semestre.

Las recomendaciones para el siguiente periodo se basan en:

- Cumplir estrictamente el presupuesto de la compañía para el año 2013.
- Seguir con los controles estrictos sobre la operación diaria en cada una de las áreas.
- Generar una estrategia que estabilice los precios de materia prima.
- Fortalecer más aun al equipo de ventas y sus iniciativas.
- Capitalizar las utilidades generadas durante el 2012.

Para finalizar, debe puntualizarse que la Gerencia General y la Administración de la empresa han cumplido con lo dispuesto por sus accionistas y en los estatutos de la compañía en conjunto con el cumplimiento de las normas de propiedad intelectual y de derechos de autor vigentes en la República del Ecuador.

Atentamente,


Juan Pablo Molina Malo
Gerente General

