



CANDLECROSS S.A.

INFORME DE ADMINISTRACIÓN CANDLECROSS S.A. EJERCICIO ECONÓMICO 2013

ENTORNO ECONÓMICO:

El entorno económico en el que se desarrolló la actividad empresarial en el 2013 fue estable. Los agentes económicos no sufrieron mayores inconvenientes hasta el final del año, cuando se presentaron los problemas generados por las trabas legales puestas en aduanas para los productos importados.

Estabilidad en los precios del petróleo, a pesar de muchos pronósticos negativos, también coadyuvaron a mantener la estabilidad económica que ha beneficiado a la actividad empresarial en general.

Los cambios constantes en la legislación y normativas sí afectan al desarrollo de las actividades empresariales, ya que de forma no ortodoxa, compleja y hasta arbitraria, se cambian las normas y se interpretan de forma también poco ortodoxa, afectando la seguridad y certeza jurídica, tan necesarias para el desarrollo.

RESULTADOS COMERCIALES:

Los resultados comerciales en el 2013, en FIVE fueron bastante buenos, no así en LB, que por el problema con la SENAE, no se pudo comercializar, afectando nuestras ventas en aproximadamente USD 300.000, un porcentaje muy alto de nuestras ventas. Que de no ser por el lanzamiento de las nuevas presentaciones de FIVE, hubiésemos tenido consecuencias fatales en nuestras finanzas en este período. A esto hay que sumar la contingencia de tener todavía litigio pendientes sobre esta causa.

Las nuevas presentaciones de FIVE SKIN Y FIVE STEEL han beneficiado mucho, tanto la presencia en perchas de nuestra marca, como en los resultados en ventas. De manera tal que en este año FIVE CONDOMS se ha convertido en la marca de mayor venta del Ecuador en la categoría preservativos, superando al líder DUO y dejando muy atrás a competidores otrora importantes como Preventor o Sure. Esta



información la tenemos oficialmente de la fuente que es el IMS, entidad que registra las ventas de la industria farmacéutica.

Los resultados de eurotest plus son también buenos. Las ventas siguen creciendo consistentemente, tanto en distribuidores, como en clientes clave (key accounts).



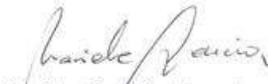
PROYECCIÓN PARA 2014.-

Se preparó una nueva línea de productos FIVE para ser producidos en el nuevo proveedor, NIPPON THAI, pero esto no llegará sino hasta final de año, por lo que sus resultados los veremos en el 2015.

El lanzamiento en Perú no ocurrió en 2013 y esperamos concretarlo en 2014.

En relación a eurotest, tenemos que seguir trabajando para que sus ventas sigan creciendo.

La inversión en publicidad deberá mantenerse para posicionar la marca en Ecuador y hacer frente al desafío en Perú.


Mariela García Monsalve