



PROVEEDORA ECUATORIANA S.A. PROESA

INFORME ANUAL

- 2012 -

Señores Accionistas:

Observando lo dispuesto por las leyes y estatutos sociales de Proveedora Ecuatoriana S.A. PROESA, ponemos a su consideración el Informe anual sobre las principales actividades llevadas a cabo y los resultados obtenidos en el 2012.

SITUACION GENERAL

En relación con las principales variables económicas durante el año 2012, podemos indicar que la desaceleración en el consumo influenciada por el incremento en la carga impositiva y precios de bienes tales como vehículos y bebidas alcohólicas ha constituido un factor primordial en el desempeño de la inflación interna. Esto ha implicado la disminución de la inflación anual de 5.4% registrada al cierre del 2011 hasta 4.2% a finales del 2012.

La canasta básica, con productos considerados de primera necesidad, alcanzó a US\$595.70. En el caso de la canasta vital, con productos indispensables, llegó a US\$545.07. En ambos casos, se considera un ingreso familiar mensual de US\$492.80, tomando en cuenta que dicho ingreso es calculado con un hogar tipo de cuatro miembros, con 1.60 perceptores.

Es importante mencionar que el sector petrolero ecuatoriano se apuntala en los altos precios y no en volumen de producción. El 2012 cerró a un WTI de US\$91.8 por barril en comparación de US\$98.8 en el 2011 mostrando una caída del 7%.

Las remesas de migrantes en el 2012 disminuyeron en un 9.8% durante el primer semestre de 2012, en comparación con mismo periodo del 2011, es decir cayeron a US\$1,221.1 millones siendo en el 2011 US\$1,354.4 millones. Esta disminución obedece a la coyuntura económica de los principales países (Estados Unidos de Norte América, España, Italia, entre otros), en donde se encuentran residiendo los emigrantes ecuatorianos.

COMERCIALIZACIÓN

CIGARRILLOS

Durante el año 2012 la categoría cigarrillos en el Ecuador evidenció el impacto negativo de los cambios en el marco regulatorio (restricciones en la promoción y el consumo) e impositivo aplicados para la categoría durante el segundo semestre del año 2011, los cuales fueron implementados en su totalidad hasta Diciembre del año 2011 con respecto al incremento del Impuesto a los Consumos Especiales (ICE).

Bajo este contexto los volúmenes de venta anuales de la compañía, reflejan una caída de 252.9 millones de unidades o -10.1% respecto al año 2011, producido principalmente por el incremento de precios de Diciembre del año 2011, como resultado del cambio en el cálculo del Impuesto a los Consumos Especiales (ICE) en cigarrillos pasando de un impuesto ad-valorem (150%) a un impuesto fijo de \$0.08 USD por unidad de cigarrillo en Diciembre 2011 y de \$0.081 USD a partir de Julio 2012.

Se ha evidenciado un cambio en las dinámicas del mercado debido al incremento de producto no doméstico en territorio Ecuatoriano. Los estudios de mercado realizados durante el año 2012 así como los operativos ejecutados por las autoridades gubernamentales reflejan un despunte en los volúmenes de producto no doméstico, lo cual ha impactado negativamente en las ventas de la compañía en varios sectores del país, especialmente las zonas rurales y el agro.

Por otro lado, los estudios al consumidor realizados durante el año 2012 reflejan un cambio en los hábitos de consumo de los fumadores adultos, así el consumo diario de cigarrillos se redujo.

MARLBORO

Durante el año, Marlboro enfocó su estrategia para lograr una comunicación personalizada. Se logró interactuar y comunicar los valores de marca a fumadores adultos.

LARK

Con el objetivo de reforzar sus valores de tradición local y creatividad, se trabajó constantemente durante el año con la plataforma “Actitud Lark” y posteriormente con “Tu Lado Lark.”.

Durante el año se recolectaron bases de datos de fumadores adultos de la marca. Esto servirá de base para comunicarse directamente con los consumidores en los siguientes años mediante medios digitales e innovadores.

LIDER

La marca fue reposicionada en Dic'11 del segmento de precio bajo al segmento de precio medio como consecuencia de la nueva reforma tributaria, la cual impactó a Lider con el mayor incremento en sus precios.

En Mayo 2012, un nuevo diseño en la cajetilla de Lider fue lanzada al mercado con el objetivo de fortalecer los valores de marca así como reducir la caída de volumen debido al incremento de precios. Este relanzamiento, acompañado de actividades en Guayaquil y la región Costa, entregó al consumidor razones adicionales para pagar por una marca de precio medio.

PHILIP MORRIS

La marca fue reposicionada en Dic'11 del segmento de precio medio al segmento de precio bajo, como parte de la estrategia de precios y marcas adoptada por la compañía frente al cambio impositivo en la categoría.

FULL SPEED Y CARIBE

Estas dos marcas de precio ultra bajo perdieron su ventaja competitiva a causa del cambio de cálculo impositivo en la nueva reforma tributaria.

LICORES

Durante el año 2012 la categoría de licores evidenció una ligera caída en volumen debido al cambio de estructura de distribución implementada en Octubre 2011 (canales detallistas fuera de Quito y Guayaquil no son cubiertos por Proesa).

FÓSFOROS

Las ventas de la línea de fósforos en el 2012 presentan una caída debido a problemas de calidad en sus presentaciones de velilla, mismos que fueron superados en el segundo trimestre del año 2012, así como por el incremento de precios realizado en mediados del año.

CLARO

La línea de negocios de telefonía móvil CLARO, continúa reflejando cifras positivas en los resultados de la compañía, en cuanto a sus volúmenes de venta, debido principalmente a la implementación del nuevo canal de comercialización sub distribuidores, así como al crecimiento en la cobertura de PROESA en esta categoría.

Siguiendo la estrategia del operador de telefonía CLARO, durante el año 2012 continuó el proceso de consolidación del producto de recargas electrónicas, soportado por promociones al consumidor en este producto vs las tarjetas de recarga.

MINERVA

Durante el 2012 se realizó un piloto de distribución en Guayaquil e Ibarra con la línea de Café Minerva para ofrecer a nuestros clientes una gama más amplia de productos, introduciendo la presentación Café Instantáneo Minerva, como la nueva extensión de marca en el mercado local.

Propiedad Intelectual y Derechos de Autor

Con el fin de dar cumplimiento a lo indicado en el numeral 1.7 del Art. 1 del Reglamento de la Ley de Propiedad Intelectual para la presentación de los informes anuales de los Administradores a las Juntas Generales, y luego de revisar la documentación pertinente, informo a ustedes que durante el ejercicio económico correspondiente al año 2012, la Compañía ha cumplido de manera íntegra las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor vigentes.

A S P E C T O S F I N A N C I E R O S

CONSIDERACIONES

Con el fin de dar cumplimiento a la Resolución No.08.G.DSC.010 emitida por la Superintendencia de Compañías en noviembre del 2008, la Compañía ha preparado sus primeros estados financieros bajo Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) emitidas por el IASB (International Accounting Standards Board), por el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2011.

Los presentes estados financieros representan la adopción integral, explícita y sin reservas de las referidas normas internacionales y aplicadas de manera uniforme a los ejercicios que se presentan.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
(Expresado en dólares estadounidenses)

<u>Activos</u>	31 de diciembre del 2012	31 de diciembre del 2011
Activos corrientes		
Efectivo	7.436.189	30.591
Documentos y cuentas por cobrar comerciales	20.938.774	20.007.302
Documentos y cuentas por cobrar a compañías relacionadas	49.321	13.798.666
Otras cuentas por cobrar	314.852	316.809
Anticipos a proveedores	73.915	102.268
Activos por impuestos corrientes	3.201.044	3.998.246
Inventarios	2.315.458	19.617.999
Total activos corrientes	34.329.553	57.871.881
Activos no corrientes		
Activos fijos (neto)	3.223.197	2.964.284
Activos intangibles (neto)	384.512	569.452
Total activos no corrientes	3.607.709	3.533.736
Total activos	37.937.262	61.405.617

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
(Expresados en dólares estadounidenses)

<u>Pasivo y Patrimonio</u>	31 de diciembre del 2012	31 de diciembre del 2011
Pasivos corrientes		
Préstamos	-	16.558.098
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	5.372.095	4.310.230
Documentos y cuentas por pagar a compañías relacionadas	1.689.857	8.747.466
Beneficios a los empleados	4.259.545	4.394.547
Impuestos por pagar	3.605.379	3.184.645
Impuesto a la renta corriente	2.842.540	4.002.439
Total pasivos corrientes	<u>17.769.416</u>	<u>41.197.425</u>
Pasivos no corrientes		
Beneficios a los empleados	1.496.465	1.396.983
Impuesto a la renta diferido	67.202	37.655
Total pasivos no corrientes	<u>1.563.667</u>	<u>1.434.638</u>
Total pasivos	<u>19.333.083</u>	<u>42.632.063</u>
Patrimonio atribuible a los accionistas		
Capital social	108.800	108.800
Reservas	54.400	54.400
Resultados acumulados	18.440.979	18.610.354
Total patrimonio	<u>18.604.179</u>	<u>18.773.554</u>
Total pasivos y patrimonio	<u>37.937.262</u>	<u>61.405.617</u>

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES
(Expresado en dólares estadounidenses)

	Años terminados al 31 de diciembre del	
	<u>2012</u>	<u>2011</u>
Ingresos por ventas	332.290.881	273.698.119
Costo de ventas	<u>(295.592.097)</u>	<u>(235.521.624)</u>
Utilidad bruta	36.698.784	38.176.495
Gastos de mercadeo	(9.764.233)	(6.897.369)
Gastos generales y de administración	(5.277.706)	(8.059.845)
Otros gastos, neto	<u>(599.602)</u>	<u>(1.243.138)</u>
Utilidad operacional	21.057.243	21.976.143
Gastos financieros, neto	<u>422.295</u>	<u>389.913</u>
Utilidad antes de impuesto a la renta	21.479.538	22.366.056
Gasto impuesto a la renta	<u>(4.985.798)</u>	<u>(5.567.012)</u>
Utilidad neta y resultado integral del año	<u><u>16.493.740</u></u>	<u><u>16.799.044</u></u>

RECOMENDACIONES

El Directorio y la Gerencia General recomiendan hacer la siguiente distribución de los beneficios sociales del año 2012.

Ganancia Neta	US \$ 16.493.740
----------------------	-------------------------

Reserva Legal	-0-
----------------------	------------

UTILIDAD DISPONIBLE	US \$ 16.493.740
----------------------------	-------------------------

La Gerencia recuerda que no debe asignarse ningún valor a la Reserva Legal por cuanto el saldo a la fecha es igual al 50% del capital, y sugiere que se reparta un dividendo en efectivo de US\$ 16.493.740 igual al total de la Utilidad Disponible del año 2012.

De ser aprobada esta propuesta, la Junta delegaría a la Administración de la Compañía para que decida la fecha de pago de los dividendos en función de las disponibilidades de la Compañía.


JUAN CARLOS LASALA
Gerente General