



## **PROVEEDORA ECUATORIANA S.A. PROESA**

### **INFORME ANUAL**

#### **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 2016.

### **SITUACION GENERAL**

En relación con las variables económicas que se presentaron durante el año 2016, consideramos que, las que más impacto han tendido, son las siguientes:

1. Caída del precio del petróleo. El barril de crudo vendido por la estatal Petroecuador pasó de USD\$ 42.17 en 2015 a USD\$ 35.25 en 2016.
2. Reducción de la actividad económica, reflejada en la disminución de la recaudación tributaria, que cayó 8.2% en relación al 2015.
3. El terremoto del 16 de Abril de 2016, que afectó principalmente a las provincias de Manabí y Esmeraldas, ocasionando pérdidas en los sectores público y privado, obligando al gobierno a asignar recursos para asistir a las zonas afectadas. Como medida para generar los recursos necesarios para cubrir los



**PROESA**

AFILIADA A PHILIP MORRIS INTERNATIONAL

gastos generados por el terremoto, se incrementó el IVA de 12% a 14%. Esta medida fue anunciada como temporal con vigencia de 1 año.

4. Mayor endeudamiento público. La deuda del gobierno central pasó del 29% del PIB en 2015, al 33% en 2016.
5. Mantenimiento de las salvaguardias a las importaciones por 1 año adicional, las mismas que estaban originalmente programadas a terminar en Junio 2016.
6. La constante apreciación del dólar norteamericano, lo que genera que se mantenga la baja competitividad de los precios de los productos ecuatorianos.

Las canasta familiar básica llegó a USD\$ 683.20, incrementándose 3.4% con respecto al 2015. En ella se cuentan un conjunto de bienes y servicios básicos para un hogar tipo de 4 miembros con 1,6 perceptores de remuneración básica unificada.

## COMERCIALIZACIÓN

### CIGARRILLOS

Durante el año 2016 el mercado de cigarrillos en el Ecuador se refleja una tendencia de ventas negativa provocada principalmente por el repetido incremento del Impuesto a los Consumos Especiales (ICE), esta vez, de \$0.1396 USD por unidad de cigarrillo a \$0.1600 USD (+14.6%)

Adicionalmente, las dinámicas del mercado continúan afectadas debido al incremento de producto ilícito en territorio Ecuatoriano, lo cual también ha impactado negativamente las ventas de la compañía a lo largo y ancho de todo el territorio nacional.

## **MARLBORO**

En el 2016, la familia Marlboro mejoró su participación de mercado vs. el año anterior, esto gracias a la sostenibilidad de las iniciativas presentadas en el 2015 y a nuevas del 2016 (ej: nueva arquitectura de Marlboro Gold tanto en cajetilla como en cigarrillo).

Marlboro Blue Ice sigue incrementando su participación de mercado gracias a la innovación que entrega a sus consumidores.

## **LARK**

Lark continúa fortaleciéndose en el mercado. Estos resultados reflejan la gran aceptación y valor de marca que mantiene Lark entre los fumadores adultos, principalmente en las regiones de la Sierra y Guayaquil, donde la tendencia de fumadores adultos de la marca es creciente.

## **LIDER**

Líder es la marca con mayor participación del mercado y sus consumidores pertenecen mayoritariamente al segmento socio-económico medio bajo y bajo; lo que les hace más sensibles a incrementos en el precio.

Durante el 2016 Líder tuvo una caída importante en la participación de mercado ya que el incremento de precio (a raíz del incremento de ICE) afectó especialmente a los consumidores de esta marca.



**PROESA**

AFILIADA A PHILIP MORRIS INTERNATIONAL

## **PHILIP MORRIS**

Philip Morris tuvo un decrecimiento de participación de mercado. Sin embargo, la marca mantiene un nicho relevante de fumadores adultos que lo consume por sus características funcionales y/o emocionales, pero no se presenta como la propuesta de marca de segmento bajo, que soporte a los fumadores de Líder que buscan alternativas de precio.

## **FULL SPEED**

Esta marca se comercializó hasta Junio del 2016 ya que con el cambio del cálculo impositivo en la reforma tributaria del 2011 y el nuevo incremento de ICE del 2016, perdió su ventaja competitiva pues los consumidores de niveles socio económicos bajo y ultra bajo ya no le veía como una alternativa.

## **LICORES**

Durante el año 2016 hubo varias dinámicas de mercado a destacar dentro de la categoría:

- a) Disminución en la importación de licores, que se mantiene desde el cambio de la estructura del cálculo del ICE del 2012, traduciéndose en un incremento significativo en el precio de los Producto importados.
- b) Incremento de producción local con marca de representación extranjera con precios competitivos
- c) Contrabando e ingreso de producto vía duty free.
- d) Nuevas marcas locales de precios bajos (seudo ron / seudo vodka)

Los niveles de volumen de la categoría se mantuvieron vs. el año anterior.

Ron se vio afectado por el ingreso de productos de bajo precio y contrabando. Whisky y Vodka lograron resultados positivos a pesar del ingreso de marcas extranjeras de producción local ya que por la situación económica, el consumidor elige producto de menor precio que el importado.

## **FÓSFOROS**

La tendencia de esta categoría es decreciente año a año debido a la generación de productos sustitutos, adicionalmente, el gobierno continúa impulsando el proyecto de cocinas de inducción. Sin embargo, debido al terremoto suscitado en abril en la costa ecuatoriana, se lograron ventas de oportunidad.

## **CLARO**

Durante el 2016, el consumo se vio afectado por la situación económica que está atravesando el país. La línea de negocios de telefonía móvil CLARO refleja una caída vs el año anterior ya que la industria decreció debido a la nueva tendencia del mercado para comunicarse vía internet y a las agresivas promociones de la industria y su impacto en el consumo tiempo-aire. Adicionalmente, el volumen se vio afectado debido al ingreso de sub-distribuidores con modelo integrador. Sin embargo, durante el segundo semestre se tomaron acciones de mercado para captación de clientes y programas al trade que permitieron revertir la tendencia negativa de ventas.

## **CAFÉ MINERVA**

Esta línea de negocios se dejó de comercializar a partir de Mayo 2016.

## NESTLE

Desde Julio del 2015 se empezaron las negociaciones con NESTLE con el objetivo de fortalecer el portafolio.

A partir de Enero 2016, se incorporó la comercialización NESCAFE 3 en 1; debido a los buenos resultados obtenidos, en Julio 2016, se agregó tres nuevas marcas de productos NESTLE: Cereavena, Nesquik y Ricas Dore.

Desde Septiembre del 2016 se incluyó al portafolio para lograr ventas de oportunidad 2 productos: Canastas de Temporada y Confitería NESTLE que incluían productos de alta rotación: La Lechera, Tango, Natura, Ricas, Caldo Maggi, La Vaquita, Galletas Zoología, ente otros.

La facturación total del 2016 alcanzó un poco más de 4 millones de dólares.



## **Propiedad Intelectual y Derechos de Autor**

Con el fin de dar cumplimiento al Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos y en general a las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor vigentes 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 2016, la Compañía ha cumplido de manera íntegra las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor vigentes.



**PROESA**

AFILIADA A PHILIP MORRIS INTERNATIONAL

## INFORME FINANCIERO



**PROESA**

AFILIADA A PHILIP MORRIS INTERNATIONAL

## CONSIDERACIONES

Los presentes estados financieros de la Compañía fueron preparados de acuerdo con Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) emitidas por el IASB (International Accounting Standard Board) que han sido adoptadas en Ecuador y representan la adopción integral, explícita y sin reservas de las referidas normas internacionales y aplicadas de manera uniforme a los ejercicios que se presentan.

Los estados financieros se han preparado bajo el criterio del costo histórico, en cumplimiento de las NIIF.

La preparación de los estados financieros conforme a las NIIF requiere el uso de estimaciones contables. También exige a la Administración que ejerza su juicio en el proceso de aplicación de las políticas contables de la Compañía.

**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**  
(Expresado en dólares estadounidenses)

ACTIVOS	<u>2016</u>	<u>2015</u>
<b>Activos corrientes</b>		
Efectivo	9,428,012	9,490,216
Cuentas por cobrar comerciales	32,362,689	26,825,022
Cuentas por cobrar a compañías relacionadas	19,563,830	11,763,993
Anticipos a proveedores y empleados	1,094,284	277,912
Impuestos por recuperar	4,913,773	5,400,674
Inventarios	<u>4,978,487</u>	<u>15,711,600</u>
<b>Total activos corrientes</b>	72,341,075	69,469,417
<b>Activos no corrientes</b>		
Activos fijos	2,220,038	2,586,004
Activos intangibles	<u>73,447</u>	<u>142,113</u>
<b>Total activos no corrientes</b>	<u>2,293,485</u>	<u>2,728,117</u>
<b>Total activos</b>	<u><u>74,634,560</u></u>	<u><u>72,197,534</u></u>



**PROESA**

AFILIADA A PHILIP MORRIS INTERNATIONAL

**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**  
(Expresados en dólares estadounidenses)

<b>PASIVOS Y PATRIMONIO</b>	<u>2016</u>	<u>2015</u>
<b>PASIVOS</b>		
<b>Pasivos corrientes</b>		
Préstamos	5,061,250	1,003,189
Cuentas por pagar comerciales	12,642,912	6,295,684
Cuentas por pagar a compañías relacion	31,302,926	32,163,703
Beneficios a los empleados	3,308,352	4,477,797
Impuestos por pagar	8,018,668	8,752,935
<b>Total pasivos corrientes</b>	<u>60,334,108</u>	<u>52,693,308</u>
<b>Pasivos no corrientes</b>		
Beneficios a los empleados	3,699,194	2,639,382
Impuesto a la renta diferido	12,269	13,990
<b>Total pasivos no corrientes</b>	<u>3,711,463</u>	<u>2,653,372</u>
<b>Total pasivos</b>	<u>64,045,571</u>	<u>55,346,680</u>
<b>PATRIMONIO</b>		
Capital social	108,800	108,800
Reservas	54,400	54,400
Resultados acumulados	10,425,789	16,687,654
<b>Total patrimonio</b>	<u>10,588,989</u>	<u>16,850,854</u>
<b>Total pasivos y patrimonio</b>	<u>74,634,560</u>	<u>72,197,534</u>

**ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES**  
 (Expresado en dólares estadounidenses)

	<u>2016</u>	<u>2015</u>
Ingresos por ventas	315,151,223	370,720,757
Costo de ventas	<u>(280,112,435)</u>	<u>(328,765,848)</u>
Utilidad bruta	35,038,788	41,954,909
Gastos de mercadeo	(13,813,176)	(13,969,177)
Gastos generales y de administración	(4,930,595)	(5,275,444)
Otros gastos, neto	<u>(1,573,488)</u>	<u>(446,090)</u>
Utilidad operacional	14,721,529	22,264,198
Ingresos (Gastos) financieros, neto	<u>544,055</u>	<u>(89,456)</u>
Utilidad antes de Impuesto a la renta	15,265,584	22,174,742
Impuesto a la renta	<u>(4,205,640)</u>	<u>(5,834,264)</u>
Utilidad neta del año	11,059,944	16,340,478
Otros resultados integrales		
Pérdidas actuariales	(1,158,328)	(497,891)
Ajuste Otros resultados integrales	<u>53,418</u>	<u>-</u>
Utilidad neta y resultado integral del año	<u><u>9,955,034</u></u>	<u><u>15,842,587</u></u>

## RECOMENDACIONES

El Directorio y la Gerencia General recomiendan hacer la siguiente distribución de las utilidades del año 2016.

UTILIDAD DEL AÑO	US \$ 11'059.944
Reserva Legal	-0-
UTILIDAD DISPONIBLE	US \$ 11'059.944

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\$ 11'059.944 igual al total de la Utilidad Disponible del año 2016.

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.

El Directorio y la Gerencia General de Provedora Ecuatoriana S.A PROESA, agradecen a los señores Accionistas por su permanente respaldo y constante colaboración durante el 2016.

Corresponde a ustedes señores Accionistas, pronunciarse sobre este Informe, el Balance General y el Estado de Resultados, y sobre las Sugerencias del Directorio y la Gerencia respecto a los resultados del ejercicio económico de 2016.



HERNÁN IRIGOYEN  
Gerente General