

**INFORME DE LA ADMINISTRACION A LA JUNTA GENERAL DE
ACCIONISTAS POR EL EJERCICIO ECONOMICO 2012**

**Señor Juan Pablo Eljuri Vintimilla
Señor Juan Eljuri Antón
Señores Directores
Señores Accionistas**

**Presidente de EASA
Vicepresidente de EASA**

Embotelladora Azuaya, durante el año 2012, ha enfrentado diferentes situaciones tanto externas como internas, mismas que de una u otra manera han influido en el desenvolvimiento de la compañía.

Dentro del ámbito externo, debemos mencionar que desde Enero 2012 entró en vigencia la reforma tributaria impulsada por el Gobierno Nacional, esta reforma implicó un cambio radical en la metodología de cálculo del impuesto a los consumos especiales en donde un factor muy determinante se convirtió el grado alcohólico de los productos, también trajo consigo un incremento muy fuerte a la tarifa de cálculo del impuesto, ocasionando que se eleve en un 135% con respecto a la que se encontraba vigente, fruto de este cambio existió un aumento en el PVP en un orden del 45%.

Adicionalmente en Junio del 2012 el COMEX, estableció una nueva metodología para el cálculo de impuestos en lo que respecta a bebidas alcohólicas importadas, generando una escalada de precios de esta categoría, es muy preocupante esta medida puesto que ha generado un incremento muy fuerte en el contrabando de bebidas alcohólicas por las fronteras norte y sur, sin que las autoridades logren controlar hasta la presente fecha esta situación.

De acuerdo a lo mencionado en los párrafos que anteceden debemos acotar que estas decisiones gubernamentales y la falta de control a la fabricación y venta de aguardiente artesanal de mala calidad, han influido negativamente en las ventas sobre todo en el primer semestre, debido a que la mayoría de nuestros productos están destinados a un segmento de clase media baja es decir popular, por ende el precio es un factor muy



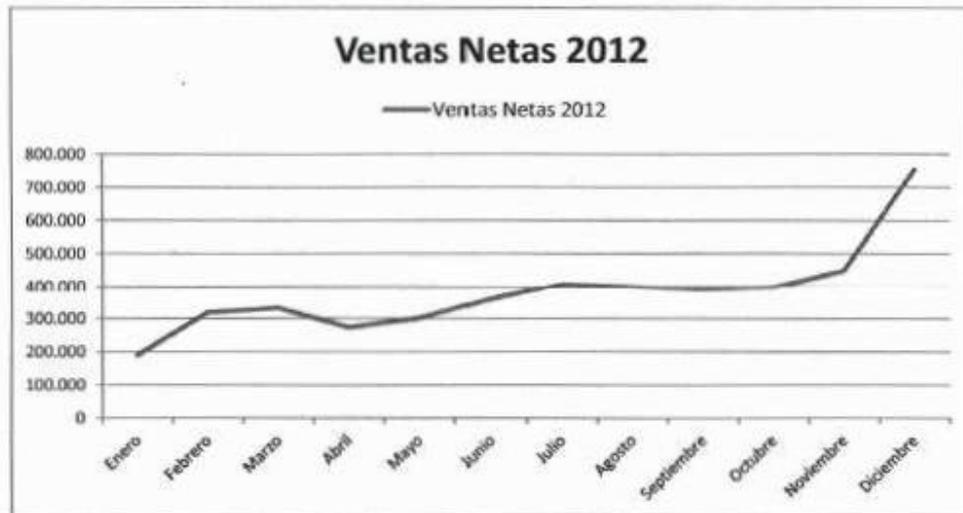
determinante dentro de esta categoría. Esto ha llevado a que la compañía incursione en la creación de nuevos productos que estén orientados al consumo de la clase media y media alta, esta estrategia se afianza con más fuerza con la medida adoptada a mediados del año 2012, en donde los licores importados incrementaron fuertemente sus precios, brindándonos como empresa la posibilidad de cubrir los espacios que han dejado las marcas importadas, de ahí que EASA ha venido trabajando en crear productos para que los consumidores los adopten como sustitutos de los importados, para lo cual hemos realizado un muy buen trabajo, obteniendo productos que alcanzan o rebasan los estándares internacionales tanto en su contenido como en la presentación, creemos que esto apoyara de una manera importante al crecimiento de Embotelladora Azuaya.

Con respecto a las líneas tradicionales, EASA ha trabajado en reforzar los mercados en donde se consumen los licores populares, para ello ha planteado una estrategia de mercadeo de reposicionamiento del principal producto "el Aguardiente de Caña", situación que se vería reflejada en el incremento de volumen de ventas.

Otro aspecto importante a destacar es que con el apoyo del Presidente de la Compañía se logró la firma de un acuerdo de envasado con una Empresa de Escocia muy reconocida mundialmente para que se embotelle localmente un Whisky Escocés, situación que le brindará una gran oportunidad en varios aspectos a EASA entre ellos, el aprendizaje de conocimientos nuevos en el manejo de este tipo de licores así como también volúmenes incrementales de venta.

Con respecto a los acontecimientos internos de la compañía, y dentro de las cuentas del estado de situación financiera podemos anotar que la compañía continúa recuperando sus indicadores de gestión como es el caso del índice de solvencia el mismo que pasa de **1,37** en el 2011 a **1,49** en el 2012, el nivel de endeudamiento pasa de **23,3%** en el 2011 a **20,3%** en el 2012, el valor patrimonial pasa de **3,64%** en el 2011 a **3,74%** en el 2012.

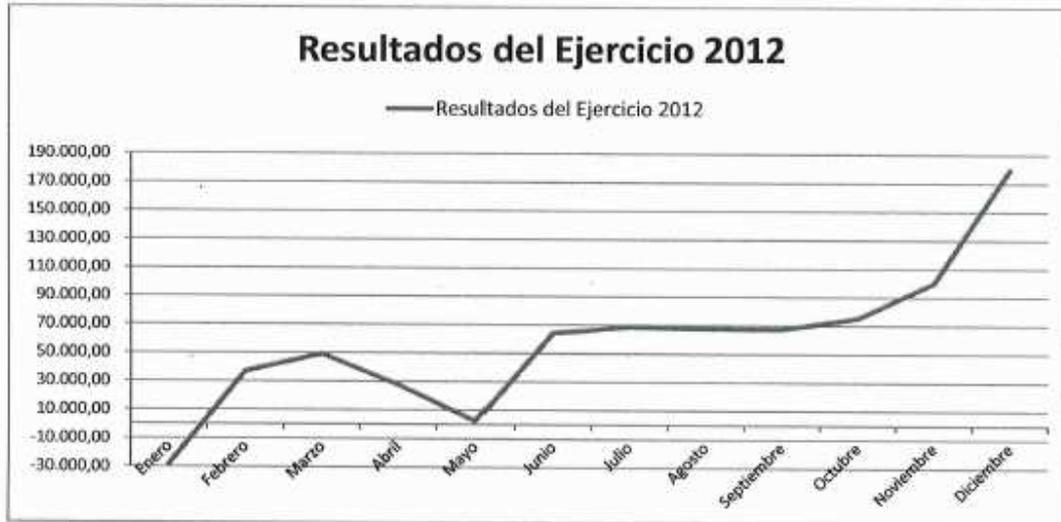
En lo que respecta al estado de resultados debemos anotar, que existe un decrecimiento del **14,8%** en las ventas netas, con respecto al año **2011**, sin embargo podemos ver que en el segundo semestre la compañía comienza nuevamente a recuperar los niveles de ventas, situación que se mantiene hasta la presente fecha



Continuamos en el 2012 el trabajo de reducir aun mas algunos gastos de la compañía, como es el caso del gasto de ventas que se redujo un **35,3%** con respecto al año 2011, podemos observar un incremento del **3,9%** del gasto de administración con respecto al año 2011, el mismo que obedece principalmente al incremento de los impuestos municipales de la ciudad de Cuenca, el gasto de publicidad sufrió un incremento del **36,1%** con respecto al año 2011, dicho gasto representa el **4,8%** de las ventas, con lo cual nos encontramos dentro de los parámetros establecidos por los señores Accionistas, el gasto financiero se redujo en el orden del **19,2%**, pasando de **126.811** a **102.459**.

La utilidad operacional de la compañía al año 2012 fue de **\$853.699,58**, siendo un **18,8%** menor al año anterior, la utilidad del periodo antes de participación de trabajadores e impuesto a la renta se ubica en la cantidad de **\$706.277,36.**, siendo esta un **21,0%** menor al año anterior, esta situación se presentó debido a que al inicio del año como podemos apreciar en el

gráfico a continuación, arrancamos con un pérdida la misma que fue recuperándose mes a mes; logrando un crecimiento importante a partir del segundo trimestre.



- En el mes de mayo el gasto administrativo subió fuertemente debido al pago de contribuciones y tasas municipales ocasionando una utilidad mínima en el mes

La utilidad a disposición de los señores accionistas asciende a la suma de \$ **420.674,60**.

A nombre de los que conformamos la Dirección de la compañía, agradecemos la confianza y el apoyo brindado por los señores Directores y Accionistas.

Atentamente,

La Dirección de Embotelladora Azuaya,

Cuenca, Mayo del 2013


EASA
EMBOTELLADORA AZUAYA S.A.