

Informe de Gerencia General
a la Junta General de Accionistas
de Fuentes San Felipe S.A.

Correspondiente al Ejercicio Económico 2013

De acuerdo a lo dispuesto
en los Estatutos de
Fuentes San Felipe S.A.
La Gerencia General tiene el agrado de presentar
el Informe de Labores
correspondiente al año 2013

INDICE

1. Entorno macroeconómico
2. Sociedad
3. Factores externos
4. Inversiones
5. Producción
6. Ventas
7. Publicidad
8. Distribución
9. Índices Financieros
10. Resumen de resultados mensuales
11. Liquidez
12. Demandas y juicios en contra de la empresa.
13. Conclusiones
14. Recomendaciones
15. Utilidades del ejercicio y recomendaciones para su distribución.
16. Cuadro Comparativo de resultados de los años 2011 – 2012- 2013.
17. Bibliografía
18. Anexos

SEÑORES ACCIONISTAS

De acuerdo a los Estatutos de la Compañía Fuentes San Felipe S.A. SANLIC así como la ley de Compañías, pongo en conocimiento de Ustedes la memoria explicativa de la gestión realizada en el periodo económico Enero- Diciembre 2013

Se ha cumplido las resoluciones de la Junta General de Accionistas y los requerimientos del Directorio de la empresa.

1. Entorno Macroeconómico

El crecimiento de la economía ecuatoriana en el año 2013 fue de 4.10%, a diferencia de los años 2011 y 2012, los de mayor crecimiento en la administración actual, la inversión pública ya no fue el motor de la economía.

El crecimiento del consumo de hogares, se mantuvo estable en 4.0%. La demanda externa, las exportaciones, crecieron menos que la demanda interna, solo un 3.7%, que es reflejo de las políticas públicas del régimen.

Por sector económico, la construcción sigue siendo el sector de mayor crecimiento, pero comparado con años anteriores hay una desaceleración.

Hubo una importante expansión de la producción petrolera, de 4.2%, alcanzando la producción el nivel más alto dentro de esta administración, fueron 525 mil barriles diarios, pero aun debajo del año 2006.

Según previsiones económicas del Banco Central las ramas alimenticia y de bebidas debería crecer un 7.8% en 2013, pero el primer semestre el crecimiento es de solo 3.1% sobre el primer semestre del 2012.

Según cifras provisionales el crudo ecuatoriano tuvo un promedio de \$ 95 dólares por barril en el año 2013, precio inferior en \$ 3 dólares comparado con el 2012.

En 2013 la inflación fue de 2.7%, 2,5 puntos porcentuales menos que en el 2012.

2. Sociedad

En el tercer trimestre de 2013 el desempleo nacional fue de 4.6%, similar al tercer trimestre de 2012, que se puede considerar bajo.

Sin embargo bajo el desempleo, esta por una parte el porcentaje de población en edad de trabajar con empleo distinto al deseado y por otra las que se mantienen al margen del mercado laboral.

Del tercer trimestre de 2012 al tercero del 2013, la población en edad de trabajar con empleo pleno declina ligeramente, de 31.9% a 31.6%, y la que no tiene trabajo, sea que lo busca y no lo encuentra, o que no desea trabajar, se reduce de 40.9% a 40.3%. Crece la que tiene empleo distinto al pleno, de 27.2% a 28.1%.

Según estudios de la Cepal, la pobreza en América Latina ha caído y esto incluye a Ecuador, con una reducción de 35.3% a 32.2% con respecto al 2012.

Es decir contrastando todos los datos la situación del país, en cuanto a niveles de empleo ha mejorado y en cuanto a pobreza ha disminuido, beneficiando el consumo de agua embotellada, aunque todavía estamos lejos del consumo habitual en países desarrollados.

3. Factores Externos.-

Para la industria del embotellado el clima es un factor decisivo. El mejoramiento del poder adquisitivo, en especial en nuestra provincia, es fundamental, ya que gracias al empleo que entregan las floricultoras, el trabajo rural se ha incrementado, logrando que muchas personas que antes no consumían nuestros productos, ahora puedan adquirirlos en especial los botellones, producto que ha ido ampliando su cobertura en los hogares rurales.

4. Inversiones.-

En los meses de marzo y abril se adquieren equipos para el ozono de la llenadora de botellones, por la cantidad de 3.300 dólares.

En el mes de diciembre se compra un caldero de 40 HP. por 27.695 dólares.

En los meses de marzo, octubre y diciembre se adquieren equipos de computación por la cantidad de 4.287,38.

En el mes de Octubre se inicia la construcción de la bodega de producto terminado, habiéndose invertido la cantidad de 16.966,84 hasta el mes diciembre 2013.

Se realiza la construcción de estanterías para la colocación de producto terminado en la nueva bodega por la cantidad de 3.697,19 igualmente en el mes de octubre 2013.

En los meses de octubre y diciembre 2013, se adquieren envases y jabs de 1000cc de vidrio, por la cantidad de 129.857,10.

Teniendo un total de inversiones de 185.833,51, en el ejercicio económico 2013.

5. Producción.-

El cumplimiento del presupuesto de producción llega al 87% en vidrio. En PET se cumple el 103% y en botellón se ha realizado el 98%.

Buenas Prácticas de Manufactura

En el mes de enero 2013, la Ing. Bertha Sánchez, realiza los trámites respectivos en el MIPRO (Ministerio de la Producción) en la ciudad de Quito, para la firma de un convenio, con la empresa CHEM, que dará capacitación para la implementación de las B.P.M.

En la primera visita de CHEM, se realiza el diagnóstico con relación a los requerimientos de las B.P.M., obteniendo una calificación de 31%.

En el mes de febrero, a instancias de CHEM, se forma el Comité de Inocuidad conformado de la siguiente forma: Ing. Jenny Alarcón (Administración) Ing. Roberto Acosta (Ventas) Ing. Nelson Salguero (Producción) Sr. Moisés Remache (Bodega) Sr. José Arcos (Control de Calidad). Sr. Rodrigo Flores (Mantenimiento). Este personal es el que lidera la implementación de las B.P.M, con todo el personal de la empresa. Recibieron capacitación en la planta de Planofa en Ambato y en las instalaciones de la empresa, en forma conjunta, desde el mes de febrero hasta julio 2013, durante un día a la semana. En este aprendizaje se fue levantando procesos y desarrollando procedimientos para las

áreas de: Recursos Humanos, Producción, Mantenimiento, Compras, Bodega, Ventas, Control de Calidad, Seguridad Industrial.

El consultor de CHEM Dr. Edwar Zambrano entregaba asesoramiento cada 15 días, para conocer el avance y brindar asesoramiento sobre el proceso de aprendizaje de B.P.M.

El 2 de octubre se realiza la auditoría interna sobre cumplimientos en base de los conocimientos adquiridos llegando a 46,13% de la normativa de las B.P.M.

En noviembre CHEM, procede a realizar otra auditoría interna, alcanzando un cumplimiento de 61.59 del requerimiento de B.P.M.

El 26 de diciembre, se realiza la última Auditoría interna teniendo un cumplimiento de 81,46% sobre requerimientos de B.P.M. Con esta visita y examen concluye la preparación de CHEM.

A partir de Enero 2014, se deberá seguir implementado los procedimientos para obtener la certificación a partir del mes de diciembre 2014.

Mantenimiento de maquinaria y edificios.

En marzo se realiza la remodelación de la oficina de Gerencia, remplazando la alfombra por porcelanato, poniendo persianas, pintado las paredes.

En julio se realiza el cambio de lechos filtrantes de las columnas de filtración de arena, se cambia la graba y resina amónico.

Por requerimientos de B.P.M, se abre una puerta de acceso para el personal a la planta de producción, se cambian los inodoros del personal, se aísla el área negra de los vestidores mediante separaciones de aluminio vidrio, se cambia el piso de los baños, se reubica la ducha.

Se instalan cortinas de plástico en las puertas de ingreso a la planta de producción de PET y vidrio y la llenadora de Botellones.

En el mes de Octubre se inicia la construcción de la bodega de producto terminado, que tenía estructura de madera y bloque visto, teniendo que demolerla para construir la nueva.

La bodega antigua no pasó la primera auditoría de B.P.M, recomendando el cambio de la edificación.

Inversiones

- ✓ En el mes de octubre se adquieren 5000 jabas multilitro de 12 botellas de capacidad.
- ✓ En el mes de diciembre llegan 150.000 botellas de vidrio litro retornable.
- ✓ En el mes de diciembre se instala un caldero nuevo de 40 B.H.P, el caldero existente no pasó la auditoria de la B.P.M.

6. Ventas.-

El cumplimiento de ventas en cajas, en el año es como sigue:

VIDRIO			
PRESUPUESTO	VENTAS	DIFERENCIA	%
53.569	44.997	-8572	84%

PET			
PRESUPUESTO	VENTAS	DIFERENCIA	%
154.378	157.483	3.105	102%

BOTELLON			
PRESUPUESTO	VENTAS	DIFERENCIA	%
414.447	447.544	33.097	108%

El clima de este año ha sido como sigue

Días Lluviosos	70
Días Nublados	108
Días con Heladas	19
Días con sol	168
TOTAL DIAS	365

CAPACITACION PERSONAL DE VENTAS

El personal de ventas, distribuidores, ayudantes y empleados tuvieron una capacitación de 120 horas dictado por SECAP. Se las realizó desde 19 a 21 horas de lunes a viernes.

7. Publicidad.-

La entrega de exhibidores fabricados en los talleres de la empresa, han sido de gran ayuda, ya que ha logrado el incremento de ventas en PET. Igualmente en Quito se mantiene el convenio con LIGAS BARRIALES, lo que mantiene un buen consumo semanal.

La compra ya, en convenio, con Diario el Comercio ha sido una buena opción. Cambio de imagen en las fajillas de con gas y sin gas, aprovechando que se cumplió el plazo del Registro Sanitario estas nuevas presentaciones fueron bien recibidas en el mercado.

8. Distribución.-

Con el personal de la empresa se ha seguido, abriendo mercados en especial para botellón. Se ocupan 3 vehículos y 6 personas, de la empresa. De acuerdo al avance de las introducciones se ha ido, estableciendo las rutas de abastecimiento, lo que demora hasta completar los seis días de reparto por cada ruta.

Estas introducciones aunque lentas ayudan al crecimiento de las ventas a futuro. La dificultad es que, las reposiciones de liquido de los clientes adquiridos, no permiten seguir avanzando en introducción, es decir cada vehículo tiene que realizar 2 tareas, la de introducción y la de reposición, cuando realizan esta última restan tiempo para la introducción. Desde luego esto se subsana cuando se llega a los 6 días de reposición.

Por temporadas aparecen distribuidores de botellones de otras provincias que quieren abarcar nuestro mercado, a costa de ofrecimientos no cumplibles, pero que llaman la atención de los clientes y la rebaja de precios.

Por esta razón siempre se les está motivando a los distribuidores, no dejar espacios vacíos que son lo que aprovecha la competencia para tratar de adueñarse de nuestro mercado.

9. Índices Financieros.-

INDICES FINANCIEROS: FUENTES SAN FELIPE S.A. SANLIC – 2013

Índice de Solvencia

$$\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}} = \frac{656.950,68}{236.680,86} = 2.78$$

Muestra la capacidad de la empresa para responder a sus obligaciones de corto plazo con sus activos circulantes. Mide el número de veces que los activos circulantes del negocio cubren sus pasivos a corto plazo.

Índice de Liquidez

$$\frac{\text{Activo de Liquidez inmediata}}{\text{Pasivo Circulante}} = \frac{452.658,36}{236.680,86} = 1.91$$

Muestra la capacidad de la empresa para responder a sus obligaciones de corto plazo con sus activos más líquidos

Índice de Endeudamiento

$$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}} = \frac{632.183,50}{1325.053,72} = 0.48$$

Mide la porción de activos financiados por deuda. Indica la razón o porcentaje que representa el total de las deudas de la empresa con relación a los recursos de que dispones para satisfacerlos.

Índice de Patrimonio a Activo Total

$$\frac{\text{Total Patrimonio}}{\text{Activo Total}} = \frac{692.870,29}{1325.053,72} = 0.52$$

Es la relación que existe dentro de la estructura de la estructura de capital entre los recursos proporcionados por los accionistas o dueños del capital y el activo total.

Índice de Margen Bruto de Utilidad

$$\frac{\text{Utilidad Bruta en ventas}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{770.129,33}{1475.332,97} = 0.52$$

Refleja la proporción que las utilidades brutas obtenidas representan con relación a las ventas netas que las producen.

Índice de Margen Neto de Utilidad

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Venta Neta}} = \frac{272.089,56}{1475.332,97} = 0.18$$

Mide la razón o por ciento que la utilidad neta representa con relación a las ventas netas que se analizan, es decir, mide la facilidad de convertir las ventas en utilidad.

10. Resumen de resultados mensuales año 2013

Mes de enero

Las ventas en el mes de enero 2013, con el inicio han tenido un buen desempeño, a excepción del vidrio que llega al 89% de cumplimiento de presupuesto y con relación al año anterior han tenido una disminución de 45 jabas.

El clima ha tenido 13 días soleados 5 días cubiertos y 10 días lluviosos. La utilidad del mes fue de 33.638,62 con un incremento sobre presupuesto de 8.947,80. Se sube el precio de PET 500cc, con gas en concordancia con la subida que realizó la competencia.

Mes de febrero

Como es costumbre el mes de febrero tuvo una baja en comparación a los presupuestos. En vidrio se vendieron 971 jabas menos. En PET se cumplió el 88% con 538 paquetes menos.

En botellones se vendieron 1.700 unidades menos. En PET Felipín faltaron 194 paquetes para llegar a presupuesto.

La utilidad fue de 9.929,31, con una diferencia positiva de 193.73, es decir se cumplió el presupuesto en utilidades.

En este mes la Dra. Evelyn López hizo la entrega del informe sobre MAPEO DE INTERESES, que realizó a los accionistas, presentándose luego en forma personal ante el Directorio de la Compañía a exponer sus conclusiones.

También en este mes se delegó por parte del Directorio a la Econ. Alicia Sánchez – Ing. Carlos Villacís – Abg. Nelson Sánchez e Ing. Bertha Sánchez a la serie de conferencias presentadas por el experto en EMPRESAS FAMILIARES, Salo Sabrinsky. Luego de lo cual el Ing. Carlos Villacís, realizó la réplica de los conocimientos adquiridos, para el resto de miembros del Directorio.

Mes de marzo

En el mes de marzo tuvo un superávit en presupuesto de botellón de 104%, un cumplimiento de 97% en PET, un 84% en vidrio y 66% en PET Felipín.

El clima tuvo 12 días soleados, 10 días de lluvia y 9 días cubiertos.

La utilidad tiene un superávit de 8.007,86 sobre presupuesto, siendo destacable que las depreciaciones fueron menores al presupuesto, debido a la falta de adquisición de maquinaria presupuestada.

Mes de abril

En este mes las ventas estuvieron superiores al presupuesto. En vidrio como es una constante no se llega al presupuesto pero el 96% de cumplimiento es bastante aceptable.

En PET se cumplió el 107%, en botellones se llega al 117%. En Felipín se cumple 64%.

En utilidades se tiene un 185% de cumplimiento con relación a presupuesto.

La Sra. Presidenta presenta un PLAN PARA LLEGAR A AVENENCIAS EN SAN FELIPE S.A., que fue entregado a los accionistas.

Mes de Mayo

Se mantiene la tendencia del mes de abril, pero un poco más reducido.

En vidrio se llega al 82% de cumplimiento de presupuesto.

La PET se vende un porcentaje de 109%.

En botellones tenemos el 107% de cumplimiento.

En PET Felipín se llega al 74%

En sesión de Directorio la Sra. Presidenta recuerda que hizo llegar a los accionistas un plan para llegar a avenencias en San Felipe, del cual no ha recibido ninguna contestación.

El Gerente General realiza una reflexión de la situación de la Compañía, indicando la necesidad de llegar a resoluciones, sobre inversiones, aumento de capital, inversiones en maquinaria y equipos, vehículos, infraestructura física,

contratación de personal, adquisición de envases de vidrio litro, publicidad, implementación de Buenas Prácticas de Manufactura.

Todos estos puntos deben ser resueltos por los accionistas, que deberán decidir si están dispuestos a realizar inversiones, si se quiere que la empresa siga en manos de la familia, resuelven vender, funcionar con otra empresa, o alguna otra alternativa.

La utilidad, de este mes es de 19.872,23 siendo su presupuesto de 11.114,25, cumpliendo un 179% de porcentaje.

Mes de junio

El mes de junio se caracteriza por comenzar, las ventas de verano. Las ventas han tenido una baja, presentándose la siguiente: vidrio el 81%, PET se cumple el 88%, en botellón se cumple el 101%. PET Felipín cumple el 83%

La utilidad del mes de 15.985,00

Mes de Julio

Los meses de vacaciones de los estudiantes, tienen una baja considerable, todos los años, adicional el clima es ventoso y frío.

Los cumplimientos son: vidrio 91%, PET 95%. Botellón 107%. PET Felipín 83%

La utilidad fue de 16.466,32 siendo representativa con relación a presupuesto porque no se ha invertido en gastos de promoción que estaban presupuestados, ya que se está a la espera del cambio de fajillas en PET, para lanzar la campaña.

Mes de agosto

El mes de agosto es el principio de la recuperación de las ventas.

Como ha estado sucediendo a través de los meses anteriores, el cumplimiento de presupuesto en vidrio ha sido deficitario, se llega al 80%.

En PET se cumple el presupuesto, llegando al 103%.

En botellón se llega al 102%.

En PET Felipín se tiene el 66%

El resultado en utilidades es de 10.737,79.

En este mes se lleva a cabo una Junta General Extraordinaria de Accionistas que tienen como orden del día:

- Conocimiento sobre proyecto de inversiones y adecuaciones para la compañía.
- Autorización para la adquisición de botellas de 1000cc de vidrio y jabs plásticas.
- Autorización de adquisición de caldero
- Autorización de mantenimiento de lavadora de botellas.
- Autorización de construcción de bodega de producto terminado.
- Autorización de modificaciones y adecuaciones a las instalaciones de la compañía.

Estos puntos fueron aprobados en su totalidad, algunos ítems son delegados al Directorio para su puesta en práctica.

Mes de Septiembre

Las ventas en este mes comienzan su ascenso hasta el mes de enero de cada año. Las ventas de vidrio se mantienen sin lograr llegar a presupuesto con el 83%. En PET, se llega al 113%. En botellón se alcanza el 108%. En PET Filipín el 70%.

La utilidad es de 23.471,21, siendo su presupuesto de 10.901,39 siendo el porcentaje de cumplimiento de 215%.

En este mes se recibe el informe de la empresa PABRALAW, que realizó el estudio de valoración de las Acciones de la empresa.

Realizaron un FODA que dice lo siguiente:

Fortalezas:

- ✓ Marca reconocida en la provincia.
- ✓ Fuente natural como bases de sus productos.
- ✓ Imagen de calidad.
- ✓ Cobertura propia a través de distribuidores.

Debilidades:

- ✓ Limitado portafolio de productos

- ✓ Falta de potencial gestión comercial, debido a conflictos internos entre accionistas de la empresa.
- ✓ Problemas legales con los accionistas.
- ✓ No se cuenta con gobierno Corporativo ni protocolo familiar que delimite las responsabilidades y atribuciones de los accionistas en la administración de la empresa.
- ✓ Maquinaria antigua y la empresa no realiza nuevas inversiones.
- ✓ Concentración de ventas exclusivamente en Cotopaxi.

Oportunidades:

- ✓ Mercado en crecimiento
- ✓ Tendencia del consumidor a productos más sanos.
- ✓ Crecimiento de la población que garantiza crecimiento de demanda.

Amenazas:

- ✓ Integración por parte de grandes marcas.
- ✓ Competencia orientada a precios.
- ✓ Control de canales de distribución y puntos de venta por parte de grandes marcas.

Presentan 4 escenarios de precio de acciones.

El primero ubica el precio en 40.58 dólares por acción

El segundo escenario el precio es de 20.38 dólares por acción.

En el tercer escenario es de 54.08. En el cuarto y último escenario se cotiza a 38.45 la acción.

El Sr. Gerente, hace conocer al Directorio que con fecha 16 de septiembre 2013, el Ing. Mauricio Murillo, Vicepresidente ejecutivo de CORPORACION EKOS ECUADOR, Hace llegar una comunicación al Ing. Nelson Sánchez, Gerente de la empresa, en que indica que a "Través de un riguroso proceso de estudio de la información, que procede del Servicio de Renta Internas (SRI), sobre el período fiscal 2012, establece que Fuentes San Felipe S.A. es la EMPRESA GANADORA, en su sector en la categoría Mediana Empresa.

Indico que el año anterior recibió este premio la Cooperativa CACPECO, de nuestra ciudad, considerada entre las mejores cooperativas del país, por lo que el premio es muy representativo.

En la gala de entrega de los premios CACPECO, volvió a ganar, siendo 2 las empresas en Cotopaxi que han recibido este reconocimiento en el año 2013.

Mes de Octubre

En este mes se mantiene la tendencia de ventas, la utilidad del mes es de 43.046,31, hay un superávit sobre presupuesto de 300%. Tiene mucho que ver el incremento de precios de los productos con gas, en un mes de alto consumo. Lo que ayudó a que los clientes, acepten de mejor forma la subida. Este incremento se lo realiza una vez que la competencia lo ha realizado, de lo contrario, si la empresa lo realizara unilateralmente, corre el peligro de bajar enormemente sus ventas.

En este mes la empresa consultora CHEM, entrega los resultados y calificaciones de la asesoría en Fuentes San Felipe.

Los costos los paga el MIPRO (Ministerio de la Producción) en 80% y la empresa el 20%. Es una preparación para que la empresa comience los cambios requeridos en B.P.M. (Buenas Prácticas de Manufactura) las que serán obligatorias de cumplir, hasta finales del año 2014.

El Ministerio de Salud, pone como condición para entregar el Permiso de Funcionamiento, que se implante las B.P.M. en la empresa. De las necesidades de personal el Gerente General considera de acuerdo a las funciones a realizar en las B.P.M., que se debe contratar; jefe de control de calidad, jefe de adquisiciones, jefe administrativo, entre otros puestos.

Mes de Noviembre

El cumplimiento de presupuesto en ventas es en vidrio 73%. En PET se vende 97%. En botellón se cumple el 115%. En PET Felipín se vende el 62%.

La utilidad cumple con el 97% de lo presupuestado llegando a 19.794,96.

Mes de Diciembre

En el mes de diciembre las ventas han sido bastante confortantes. En vidrio se vendió el 89%. En PET se llega al 117%, botellón 113% PET Felipín 54%.

La utilidad del mes es de 31.669,39, llegando al 206% de cumplimiento comparado con el presupuesto.

En la primera semana de este mes, luego de haber esperado por más de 6 meses la fabricación de envases, estos llegaron en la cantidad de 150.000. Anteriormente ya se adquirieron las jabas plásticas en la cantidad de 5.000 unidades.

Se pone mucho énfasis en los comparativos mensuales de ventas y gastos, por que a través de ellos, se establecen, correctivos, en el siguiente mes. Desde luego para llegar a los resúmenes mensuales en ventas, es necesario, monitorear diariamente lo que sucede en cada una de las zonas. Para tener un conocimiento cabal de este desarrollo, en las oficinas de la Gerencia General, se mantienen cuadros semanales de comparación de ventas contra presupuesto.

En base de los datos que arrojan estos cuadros, se toman correctivos de recuperación de los productos que están con falta de cumplimiento.

En cuanto a las inversiones y gastos, se tiene que esperar los datos consolidados de contabilidad, que se entregan a mediados de mes, luego de realizar todas las transacciones requeridas, el pago de impuestos, salarios y depreciaciones, amortizaciones y todos los costos realizados.

La falta de distribución durante un día, puede ser desastroso, no solamente por la falta de ingresos, si no que el cliente que espera los productos se enoja, ya que no tiene que vender o consumir. Si no que la competencia estará lista para satisfacer esa necesidad no cubierta, en caso de faltar la distribución.

Debido a estos inconvenientes de paro por daño de vehículo por ejemplo, las empresas grandes tienen un sustituto permanente, para no tener inconvenientes con el cliente. En el caso de San Felipe, no se puede dar ese lujo, por lo que, cuando esto sucede tenemos que recurrir a iniciativas creativas.

11. Liquidez

De los ingresos diarios de dinero por ventas, se pagan semanalmente a los proveedores y mensualmente al SRI e IESS, quincenalmente y a fin de mes se pagan los sueldos. Las cantidades que van quedando como saldo, se las aglutina para ponerlas en certificados de depósito en la Cooperativa Cacpeco, de nuestra ciudad, que es la que paga mayor porcentaje que otras instituciones y tiene solvencia y calificación financiera, excelente, según los entes de control, lo que se debe cuidar, para no tener sorpresas desagradables.

Las inversiones se las depositan, tomando en cuenta las necesidades futuras de pago de sueldos adicionales, pagos de impuestos, entrega de utilidades y otras eventualidades, para que coincidan con los egresos requeridos.

INSTITUCION	NUMERO	INTERES	INICIO	VENCIMIENTO	VALOR
Cacpeco	82346	5.70%	21/01/2013	10/04/2013	149,327.26
Cacpeco	85018	7.50%	25/04/2013	28/10/2013	380,000.00
Cacpeco	85421	7.45%	09/05/2013	12/11/2013	30,000.00
Cacpeco	86419	7.05%	12/06/2013	12/11/2013	20,000.00
Cacpeco	90356	7.50%	28/10/2013	28/03/2014	260,000.00
Cacpeco	90857	7.25%	14/11/2013	28/03/2014	100,000.00

Los intereses anuales generados por concepto de intereses financieros fueron de 35,691.27 dólares.

12. Demandas y Juicios

Como los accionistas conocen un grupo de socios de la compañía ha presentado demandas a Fuentes San Felipe S.A., los que se encuentran en trámite, a continuación un resumen:

Juicio número 851-2010

Juzgado: Tercero de lo civil y mercantil de Latacunga

Fecha de presentación: 04-octubre 2010

Actores: Eloy Alberto Sánchez Villacís, Marcelo Páez Sánchez, Elsa Jurado Maldonado

Causa: Solicitan nulidad de la junta general de accionistas de fecha 04 de julio de 2010, finalizada el 05 de septiembre de 2010.

Sentencia, de fecha 07 de mayo de 2013, declarando la nulidad de la junta.

Apelado en fecha 09 de mayo de 2013, proceso signado con el N.- 296-2013

Junta de Conciliación 17/07/2013, no hay conciliación

Se envía a Mediación con fecha 08/10/2013, no hay conciliación

Se encuentra para sentencia.

Juicio número 169-2012 actual 1779-2013

Unidad Judicial de lo Civil y Mercantil del cantón Latacunga

Fecha de presentación: 20-febrero 2012

Actores: Luz Ignacia Sánchez Rodríguez, Eloy Alberto Sánchez Villacís, Marcelo Páez Sánchez, Elsa Jurado Maldonado, José Antonio Sánchez Jurado, Francisco Sánchez Jurado.

Causa: Impugnación de resoluciones a la junta general extraordinaria de accionistas de accionistas de fecha 24 enero de 2012, solicitan, que se deje sin efecto todas las resoluciones tomadas en el acta determinada.

En el mes de septiembre del 2012 se contesta a la demanda

Se presentan pruebas en el mismo mes

Se encuentran despachando la prueba

Juicio número 159-2011

Juzgado: Primero del Trabajo de Latacunga

Fecha de presentación: 04 de julio 2011

Actor: Eloy Alberto Sánchez Villacís

Causa: demanda laboral reclamando Usd 20.000 dólares estableciendo fecha de ingreso el año 1953.

Con fecha 06 de diciembre de 2012 el juez emite sentencia estableciendo relación laboral y ordenando el pago de catorce mil seiscientos setenta y siete dólares americanos con cuarenta y seis centavos (usd 14.677, 46)

La sentencia fue apelada y con fecha 06 de febrero de 2013, la Corte Provincial emitió sentencia, estableciendo que la relación laboral entre la Compañía y el demandante, nace en el año 2008, fecha en la que el actor dejo de ser Gerente de Sanchezhold, por lo que ordena pagar la cantidad cinco mil quinientos setenta y uno con cincuenta y cinco (usd 5571,55).

El actor ha presentado recurso extraordinario de casación.

Juicio N.- 118-2013 actual 9973-2013

Juzgado: Tribunal Distrital de lo Contencioso Administrativo N. 1

Fecha de presentación: 14 de febrero 2013

Actores Eloy Alberto Sánchez Villacís, Marcelo Páez Sánchez,

Causa.- Solicitan se aplique el silencio administrativo a la Resolución de la Superintendencia de Compañía, para que se aplique la intervención de la Compañía, negada por la Autoridad.

Contestada con fecha 05 de Junio de 2013.

No se abre la causa a prueba.

Juicio N.- 912-2012

Juzgado: Tribunal Distrital de lo Contencioso Administrativo N. 1

Fecha de presentación: 18 de septiembre de 2012

Actores Eloy Alberto Sánchez Villacís, Marcelo Páez Sánchez,

Causa.- Solicitan se deje sin efecto la Resolución de la Superintendencia de no intervenir la Compañía, y se inicie un nuevo proceso administrativo de inspección.

Contestada con fecha 28 de febrero de 2013.

No se abre la causa a prueba.

13. Conclusiones

- a) Considerando el cumplimiento de utilidades generadas en el año 2013, ha sido un año exitoso, porque sobrepasa al presupuesto en 169%.

El cumplimiento de ventas durante el año fue de 84% en vidrio. En PET llegó al 102%. En botellón se realizó el 108%. En PET Felipín el 75%.

También se puede considerar de buen cumplimiento en ventas, a excepción de vidrio y PET Felipín.

- b) Lo que mejores rendimientos económicos genera a la empresa son las ventas del botellón que sobrepasan el 50% de contribución a las utilidades brutas.

El trabajo realizado durante el año, de introducción del producto para el consumo de nuevos clientes se ha visto reflejado en los resultados. Por otra parte al ser un producto, que no requiere la participación del intermediario detallista, se ahorra en publicidad. Debiéndose manejar un buen servicio ya que de lo contrario la competencia aprovecha cualquier

descuido para retirar nuestros botellones, utilizando además la baja de precios.

- c) El producto PET, de San Felipe, así como todos los productos que fabrica son de óptima calidad. Pero lo que el consumidor prefiere es aquel que conoce o le han mencionado que es bueno. De ahí que la publicidad es algo indispensable, para hacer conocer el producto y luego mantenerlo en la mente del consumidor.

Se hace publicidad de acuerdo a los ingresos que se generan, hacerlo en mayor intensidad afectará los ingresos, y al final la rentabilidad.

- d) El vidrio, tiene una tendencia a la baja, en todas las embotelladoras. Todos sabemos que es lo más rentable, pero el consumidor prefiere, el PET, debido a su funcionalidad.

De todas maneras, ninguna embotelladora ha desechado este producto y lo mantiene con mayor o menor éxito. En nuestro caso, hemos realizado una inversión en vidrio litro, por que el consumidor todavía lo requiere. De no tener este, la competencia directa, aprovechará, para sacarnos del mercado, porque tienen una buena proporción en PET, sin ser demasiada representativa en vidrio, mayormente en la matriz, con lo que nos bajaría un promedio de + o - 10%, con relación a contribución a utilidades brutas, si no mantenemos este producto.

- e) Las inversiones aprobadas por la Junta General de Accionistas se las puso en práctica, las construcciones están en tránsito y se culminaran en el año 2014. Casi todas las inversiones son necesarias para poder pasar el examen de B.P.M., para el año próximo.
- f) La adquisición de envases de vidrio litro, se hizo efectiva en el último mes del año, luego de haber estado programado la adquisición desde mediados de año, pero la empresa fabricante daba largas a la fabricación.
- g) Esta adquisición ayudará en un principio a mantener el horario de trabajo en forma normal, ya que debido a la falta de envases había que embotellar en la tarde y noche, luego de que regresaban los envases vacíos, para no hacer faltar, el producto a los distribuidores al siguiente día.

Con el objeto de buscar soluciones a los problemas internos, como se había planificado el año anterior se cumplió el MAPEO de INTERESES, liderado por la Dra. Evelyn López y se realizó la VALORACION DE LAS ACCIONES de la Compañía por parte de la empresa PABRALAW.

Las dos conclusiones fueron conocidas por los accionistas sin llegar a soluciones definitivas.

- h) Es necesario la buena voluntad de los accionistas para llegar a soluciones permanentes, de lo contrario se corre el riesgo de un deterioro de la administración de la Compañía lo que llevaría a la paralización de las actividades y que conllevaría su liquidación.

14. Recomendaciones

- ✓ Mantener las inversiones requeridas para la implementación de las normas de BUENAS PRACTICAS DE MANUFACTURA, que se encuentran en proceso.
- ✓ Realizar aumento de capital
- ✓ Realizar programa de Gobierno Corporativo
- ✓ Terminar demandas y Juicios contra la Compañía
- ✓ Monitorear Ley de Aguas que se encuentra en trámite en la Asamblea Nacional.
- ✓ Terminación de Construcciones
- ✓ Adquisición de Maquinaria y equipo
- ✓ Construcción de canalización de aguas lluvias.

15. Utilidad del ejercicio y Recomendaciones para su distribución.

La utilidad obtenida en el ejercicio 2013 es	272.089,56
Pago impuesto la renta 22%	60.343,22
Participación empleados y trabajadores	40.813,43
Utilidad Neta luego de pago impuesto a la renta y participación de empleados	170.932,91

La Gerencia General sugiere que deje el 50% de la utilidad obtenida, para los proyectos que están en marcha y sugiere que se reparta el 50% de utilidades entre los accionistas.

16. Cuadro Comparativo de resultados de los años 2011 – 2012- 2013.

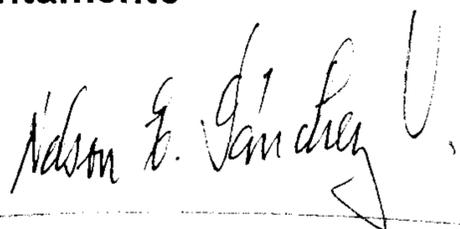
	2011	2012	2013
Utilidad obtenida	182.730,00	260.499,06	272.089,32
Pago impuesto a la renta 22%	37.573,00	60.771,44	60.343,22
Participación utilidades empleados y trabajadores	27.311,00	39.074,86	40.813,43
Utilidad Neta luego de pago impuesto a la renta y participación de empleados.	117.189,00	160.652,76	170.932,91

17. BIBLIOGRAFIA

- www.cepal.org
- www.bce.fin.ec

18. ANEXOS

Atentamente



Ing. Nelson Sánchez Villacís
Gerente General

ANEXOS

