

# **ALCOPESA S. A.**

## **INFORME DE GERENCIA**

A los señores accionistas:

Pongo a consideración de ustedes el informe de gerencia para el período comprendido entre el primero de enero y treinta y uno de diciembre del año 2010.

### **SITUACIÓN MACROECONÓMICA**

El país avanza a un paso más seguro, con buenas perspectivas por la estabilidad económica generada por la estabilidad política, buenos precios con buen volumen de petróleo controlado en su mayoría por el Estado, altos precios para las materias primas y productos primarios que nos favorecen y un sector exportador que se fortalece en mercados diversificados.

En lo interno, todavía no se logra garantizar una seguridad jurídica que necesitan las inversiones privadas, y es frecuente la aprobación de normas que no sugieren una política de apoyo a las inversiones y más bien se han hecho muy frecuentes las reformas tributarias que gravan más a la producción y por ende al consumidor local.

El sector comercial es bastante competido e inclusive todavía hay una fuerte presencia de comercio informal que perjudica al sector formal con su competencia desleal.

El desempleo se reduce paulatinamente y la inversión pública crece a paso acelerado dinamizando la economía y elevando la capacidad adquisitiva del consumidor, que a veces genera demanda mayor para productos importados como en el caso de vehículos, vestuario, alimentos, etc.

### **EL SECTOR INDUSTRIAL**

Este sector se ha dinamizado y la competencia también crece cada día, exigiendo mayor eficiencia de los actores, con reducidos márgenes de utilidad y mayor crecimiento para aplacar el incremento de los costos fijos.

El gran reto de la industria es ofrecer productos de alta calidad y precio competitivo, que pueda hacer frente a la indiscriminada importación de toda clase de bienes, a veces de dudosa calidad, pero con la etiqueta de "importado" que es bien acogido por el consumidor. Por el contrario, existe baja confianza de los consumidores en el producto nacional, lo que debe ser superado con calidad y eficiencia, posicionando nuestras

marcas hasta que alcancen el "top of mind" en el consumidor ecuatoriano.

Es notable el incremento del sector de autoservicios, cuyas normas son rígidas e imponen márgenes más amplios en su beneficio, sin elevar el precio de venta al público, es decir con mayor sacrificio para los fabricantes como nosotros.

La política de protección del Gobierno Nacional a los productos ecuatorianos debe rendir sus frutos en forma lenta pero segura, y esperamos ver una mayor preferencia del consumidor para los productos nacionales. Aunque es necesario tener presente que la industria debe superarse sin depender de la protección del Estado.

## **RESULTADOS**

Los ingresos operacionales ascendieron a \$2.373.592,30 que representa un incremento del 11,47% sobre el ejercicio precedente. Esto obedece a la mayor penetración en zonas del país en que hemos advertido un mercado potencial, para lo cual se ha llegado a un acuerdo comercial con ALCALISA S. A. que se orienta exclusivamente a explotar esos nuevos mercados. Esto requiere un apoyo decidido de parte de esta empresa, que como dueña de la marca debe asumir ese riesgo cuyo beneficio se advertirá con el tiempo, pues es una gestión lenta pero segura de penetración de marca.

Los costos de producción en este período ascendieron a \$1.722.934,04 (72,59%), comparado a \$1.503.800,87 (70,62%) para el año anterior. Esto determina un margen bruto de comercialización del 27,41%, comparado a 29,38% para el anterior período. Una reducción del margen que obedece a incremento a los impuestos a los consumos especiales como se analiza más adelante.

Las materias primas y materiales significaron el 29,88% de los ingresos, frente a 33,14% para el año anterior, denotando baja de estos costos. Los costos indirectos de fabricación bajaron de \$38.648,64 (1,82%) a \$38.893,92 (1,64%) para el año 2011. Otros bienes y servicios alcanzaron \$110.289,89 (4,65%) para el 2011 frente a \$86.698,22 (4,07%) para el 2009. Los costos de mano de obra suman \$118.127,43 (4,98%) en el 2011 comparados a \$94.054,64 (4,42%) para el 2009. El incremento de 25,6% obedece a incrementos salariales decretados por el gobierno y al aumento de personal para atender la creciente demanda del mercado. Los impuestos a los productos alcohólicos ICE tuvieron un muy significativo incremento por reforma tributaria, pues ascendieron a \$746.417,26 (31,45%) frente a \$578.809,59 (27,18%) para el año anterior, lo cual representa un incremento de 29,0% y es el rubro de mayor importancia que grava la producción y debe ser trasladado al consumidor.

Las provisiones fueron \$11.596,63 en el 2010 y no tuvimos este rubro en el año anterior. Los gastos de venta representaron \$393.323,91 (16,57%) en este ejercicio, comparado con \$300.374,58 (14,11%) en el año 2009. Este incremento obedece a la estrategia de abrir nuevos mercados en el país, lo cual requiere inversiones para apoyar la marca y cuyo beneficio se podrá ver en los años siguientes, con el crecimiento de la demanda. Se han hecho inversiones debidamente estudiadas en los sectores de mayor potencial para nuestra línea de productos en el Ecuador. El rubro más relevante dentro de este grupo es la publicidad, que representó \$128.568,19 en el 2010, comparado a \$55.920,35 en el año precedente.

Los gastos de administración fueron \$148.972,55 (6,28%) en este año, y \$121.481,54 (5,71%) para el 2009 debido a incrementos salariales decretados por el gobierno y pequeño incremento de personal en el área administrativa para atender la creciente demanda de personal administrativo, que de todas formas es pequeño.

Los "resultados del ejercicio" fueron en comparación al ejercicio anterior:

2.010	\$ 82.793.04	-	3.49% de los ingresos operacionales
2.009	\$201.909.46	-	9.48% de los ingresos operacionales

Esto se explica al desglosar los rubros de costos que se resumen así:

Incremento de ingresos	\$244.230,31
Incremento de impuestos ICE	\$167.607,67
Incremento de gastos de ventas	\$ 92.858,33
Incremento de gastos administrativos	\$ 27.491,01
Incremento de costo de mano de obra	\$ 24.072,79
Incremento de otros bienes y servicios	\$ 23.591,67
Incremento en materias primas y mats.	\$ 3.615,76
Incremento en otros rubros menores	\$ 24.109, 50
<b>TOTAL INCREMENTO DE COSTOS</b>	<b>\$363.346,73</b>

Impacto en los resultados:

\$244.230,31 - \$363.346,73 = \$119.116,42

Resultados del 2010:

\$201.909,46 (2009) - \$119.116,42 (impacto) = \$82.793,04 (2010)

Las inversiones de mercadeo rendirán sus frutos no solamente en el corto plazo, sino en el mediano plazo. Por lo cual considero que dichas inversiones están plenamente justificadas.

## ACTIVO

El total de activos asciende a \$2.071.534,59 de lo cuales el 0,45% se encuentra en disponible y el 83,96% es exigible, con el 50,07% en cuentas por cobrar a clientes a corto plazo; el 17,53% en documentos

por cobrar; el 0,82% en anticipo a proveedores; el 0,37% en anticipo a empleados; y el 15,16% en cuentas por cobrar – varios.

El activo realizable asciende a \$283.681,17 (13,69%) que constituye el inventario de producto terminado (2,74%), productos en proceso (0,54%), materias primas y materiales (10,32%), principalmente. El activo fijo suma \$3.929,56 (0,19%) y otros activos \$35.229,96 (1,70%).

Evidentemente la concentración de los activos está en cuentas por cobrar de clientes e inventarios, relacionados con el giro de negocios de la empresa. También se observa que la empresa no ha debido invertir en otro tipo de activos como fijos depreciables ni no depreciables. Esta situación es gracias a que la empresa resuelve sus necesidades de maquinaria e instalaciones por medio de un contrato de arrendamiento con la empresa DESTILEC S. A. que dispone de una planta completa para este efecto.

Sin embargo, la necesidad de atender el crecimiento en ventas ejerce presión sobre la liquidez, que debe resolverse a través de negociación de cartera en el sistema bancario y así garantizar el flujo creciente de productos para la venta.

## **PASIVOS**

El total del pasivo alcanza \$ 1.569.620,52 que representa el 75,77% de los activos totales. Sin embargo, los valores exigibles del activo suman \$1.739.320,28 es decir son 10,81% superiores a las obligaciones exigibles a corto plazo. El patrimonio representa el 24,23% de los activos y el 26,70% de los pasivos.

Los pasivos se dividen en cuentas por pagar por \$1.483.049,00 que representa el 71,59% de pasivo y patrimonio; de los cuales el rubro de mayor importancia representa ICE e IVA a pagar (52,10%), en razón de la actividad cíclica de esta actividad que se concentra en el último trimestre del año. Pasivos a largo plazo \$74.974,89 (3,62%). El patrimonio asciende a \$419.121,03 que representa el 20,23% de pasivo y patrimonio.

## **PATRIMONIO**

El capital social suscrito y pagado se mantiene en \$47.000,00 mientras que la reserva legal es de \$23.500,00 equivalente al 50% del capital social suscrito y pagado, como es lo correcto. Otras reservas, facultativas, de capital y resultado de ejercicios anteriores suman \$372.121,03. Por lo cual el patrimonio de los accionistas asciende a \$419.121,03 (20,23%). A esto se suman \$82.793,04 de utilidad neta del ejercicio después de participación a trabajadores e impuesto a la renta.

Me permito poner a consideración de los señores accionistas, que la utilidad neta de este ejercicio se mantenga a disposición de la junta

general en la cuenta de reservas facultativas hasta una decisión definitiva de la junta.

En resumen, el patrimonio de los accionistas alcanzaría \$47.000 de capital suscrito y pagado, aumentado en \$454.914,07 por reservas totales y utilidad del ejercicio, para un PATRIMONIO TOTAL de \$501.914,07.

En base a lo cual sugiero estudiar la conveniencia de elevar el capital con buena parte de estas reservas y así dotar de recursos que se requieren para el crecimiento, de manera permanente.

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

Las posibilidades de crecimiento en el mercado local siguen muy fuertes y el posicionamiento que hemos alcanzado es muy relevante. Debemos hacer todos los esfuerzos para maximizar su potencial, y así recuperar las inversiones que por varios años ha realizado la empresa buscando justamente fortalecer nuestros productos y poder explotarlos comercialmente con resultados positivos.

Es preocupante la legislación tributaria cambiante, que no garantiza la seguridad jurídica a que tienen derecho todos los contribuyentes para desarrollar su actividad en beneficio del consumidor y el Estado a través de los impuestos generados. Esto se constituye en un serio obstáculo para nuestra actividad, y confiamos en que las reglas del juego se aclaren por medio de las decisiones que se dicten de los tribunales que tramitan las reclamaciones tributarias que han sido necesarias presentar.

De los señores accionistas,



---

**Antonio E. Salvador**  
**Gerente General**