

ALCOPESA S. A.

INFORME DE GERENCIA

A los señores accionistas de ALCOPESA S.A.:

Me es grato poner a la ilustrada consideración de ustedes el informe de gerencia para el período comprendido entre el primero de enero y treinta y uno de diciembre del año 2011.

SITUACIÓN MACROECONÓMICA

El país avanza a un paso más seguro, con buenas perspectivas por la estabilidad económica generada por la estabilidad política, buenos precios y 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 \$2.695.122,38 que representa un incremento del 13,55% sobre el ejercicio precedente. Esto obedece a la mayor penetración en zonas del país en que hemos advertido un mercado potencial, mediante un convenio comercial con ALCALISA S. A. que se orienta exclusivamente a explotar esos nuevos mercados para los productos fabricados por ALCOPESA. Esto requiere un apoyo decidido de parte de esta empresa, que como dueña de la marca debe asumir ese riesgo cuyo beneficio se ha empezado a percibir y se incrementará con el tiempo, pues es una gestión lenta pero segura de penetración de marca.

Los costos de producción en el año 2010 período ascendieron a \$1.722.934,04 (72,59%), comparado a \$2.015.573,02 (74,79%) para el presente ejercicio. Esto determina un margen bruto de comercialización del 27,41% y 25,21%, respectivamente. Una reducción del margen que obedece a incremento a los insumos y materias primas, como se analiza más adelante.

Las materias primas y materiales por \$840.904,92 significaron el 31,20% de los ingresos, frente a \$709.205,54 que representa el 29,88% para el año anterior, un alza modesta pero que contribuye a reducir el margen anotado. Los costos indirectos de fabricación subieron de \$38.893,92 (1,64%) a \$43.136,72 (1,60%) para el año 2011 pero la relación porcentual no ha variado. Otros bienes y servicios alcanzaron \$131.585,59 (4,88%) para el 2011 frente a \$110.289,89 (4,65%) para el 2010. Los costos de mano de obra suman \$130.156,65 (4,83%) en el 2011 comparados a \$118.127,43 (4,98%) para el 2010 lo cual representa una reducción de costos. Los impuestos a los productos alcohólicos ICE ascendieron a \$850.489,04 (31,56%) frente a \$746.417,26 (31,45%) para el año anterior, lo cual es justificable pues no hay incremento relativo sino en términos absolutos debido al incremento de la producción sujeta a este impuesto, pero denota la carga tributaria que afecta a estos productos, muy superior al pasado.

Los gastos de venta representaron \$267.735,63 (9,93%) en este ejercicio, comparado con \$393.323,91 (16,57%) en el año 2010. Este incremento obedece a la restricción que impone el gobierno nacional para publicitar bebidas alcohólicas en medios de comunicación. A pesar de eso, es necesario mantener 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 solamente \$43.598,77 (1,62%) en el 2011, comparado a \$128.568,19 (5,42%) en el año precedente.

Los gastos de administración fueron \$158.411,08 (5,88%) en este año, y \$148.972,55 (6,28%) para el 2010 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:

2.011	\$251.561,93	-	9.33% de los ingresos operacionales
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	\$321.530,08
Incremento de impuestos ICE	\$104.071,78
Incremento de gastos de ventas	(\$125.588,28)
Incremento de gastos administrativos	\$ 9.438,53
Incremento de costo de mano de obra	\$ 12.029,22
Incremento de otros bienes y servicios	\$ 21.295,70
Incremento en materias primas y mats.	\$131.699,38
Incremento en otros rubros menores	(\$ 185,14)
TOTAL INCREMENTO DE COSTOS	\$152.761,19

Impacto en los resultados:

\$152.761,19 (incremento de costos) - \$321.530,08 (incremento de ingresos)

= - \$168.768,89 (suben los ingresos más que los costos)

Resultados del 2011:

\$82.793,04 (2010) + \$168.768,89 (impacto) = \$251.561,93 (2011)

ACTIVO

El total de activos asciende a \$2.569.725,89 de los cuales el 0,49% se encuentra en disponible y el 88,33% es exigible, con el 45,48% en cuentas por cobrar a clientes a corto plazo; el 8,80% en documentos por cobrar; el 11,48% en anticipo a proveedores; el 0,38% en anticipo a empleados; y el 21,11% en cuentas por cobrar - varios.

El activo fijo realizable asciende a \$276.042,30 (10,74%) que se descompone en inventario de producto terminado (0,43%) y materias primas y materiales (9,79%), principalmente. El activo fijo neto suma \$11.139,87 (0,43%).

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 \$ 1.816.249,89 que representa el 70,68% de los activos totales, de los cuales \$1.073.990,04 (41,79%) es pasivo corriente. Los valores exigibles del activo suman \$2.269.853,37 es decir son 113,50% superiores a las obligaciones exigibles a corto plazo. El patrimonio representa el 29,32% de los activos y el 41,49% de los pasivos totales.

Los pasivos se dividen en cuentas por pagar por \$1.053.745,79 que representa el 41,01% de pasivo y patrimonio; de los cuales el rubro de mayor importancia representa ICE e IVA a pagar (23,22%), en razón de la actividad cíclica de esta actividad que se concentra en el último

trimestre del año. Pasivos a largo plazo \$742.259,85 (28,88%). El patrimonio asciende a \$501.914,07 que representa el 19,53% de pasivo y patrimonio que se suma a \$251.561,93 de resultado del presente ejercicio.

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 \$431.414,07. Por lo cual el patrimonio de los accionistas asciende a \$501.914,07 (19,53%).

A esto se suman \$251.561,93 (9,79%) de utilidad neta del ejercicio después de participación a trabajadores e impuesto a la renta. S así como el patrimonio total de los accionistas asciende a \$753.476,00 (29,32% del total de activos).

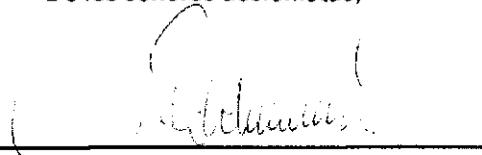
Me permito poner a consideración de los señores accionistas, que la utilidad neta de este ejercicio se mantenga a disposición de la junta general en la cuenta de reservas facultativas hasta una decisión definitiva de la junta.

En base a lo cual solicito capitalizar estas reservas para fortalecer la situación financiera de la empresa, con estos 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.

De los señores accionistas,



Antonio E. Salvador
Gerente General