

47099

## INFORME DE GERENCIA SOBRE EL EJERCICIO 2006

Pongo a consideración de los señores accionistas de ALCOPESA S.A. el presente informe de gerencia para el período comprendido entre el primero de enero y treinta y uno de diciembre del año dos mil seis.

### SITUACIÓN MACROECONÓMICA

El año 2006 fue marcado por la actividad política que culminó Econ. La elección de un nuevo gobierno y congreso en dos vueltas, y cuya posesión tendría lugar el 15 de enero, 2007. Sin embargo, los indicadores económicos se mantuvieron estables, con precios elevados para las exportaciones petroleras y remesas de emigrantes que han contribuido considerablemente para el sostenimiento de la economía.

El PIB creció en 4,3% y la balanza de pagos con un volumen record de exportaciones e importaciones, alcanzó un superávit de US \$ 1.148 millones, a pesar de que la balanza comercial no petrolera presentó saldos negativos. Un hecho relevante marcó el IESS que devolvió fondos de reserva a sus afiliados por US \$ 760 millones, lo cual dinamizó la economía y reactivó los sectores productivos. La inflación anual cerró en 2,87% que es inferior a la tasa inflacionaria de USA que fue de 4,2%. Una decisión relevante fue la del gobierno de reducir con la Ley del CEREPS en reemplazo del FEIREP, los recursos destinados al pago de la deuda externa y liberar recursos para atender los requerimientos sociales.

Una nueva Ley de Hidrocarburos entró en vigencia con lo cual la participación porcentual del Estado ecuatoriano en las utilidades de las empresas petroleras se eleva considerablemente en los incrementos de precios en el mercado internacional. En relación a las negociaciones del TLC con Estados Unidos, este país suspendió unilateralmente las negociaciones debido a que el gobierno ecuatoriano declaró unilateralmente terminado el contrato de concesión con la Occidental Petroleum Company (OXY) y el aumento considerable de la participación del Estado ecuatoriano en las utilidades por la venta de petróleo. Las preferencias del ATPDEA han sido prorrogadas unilateralmente por Estados Unidos hasta junio, 2007 con ciertas posibilidades de ampliarse por dos años adicionales.

En el ámbito político, los resultados de las elecciones en dos vueltas de fines del 2006 anuncian un cambio importante en el balance de las fuerzas políticas tradicionales con la incursión de un nuevo movimiento político ALIANZA PAÍS que impulsó la candidatura del Eco. Rafael Correa Delgado, electo presidente de la República con una propuesta política distinta y el anuncio de una Asamblea Constituyente para elaborar una nueva Carta Magna. Este triunfo lo obtiene con una posición muy clara en contra de los partidos políticos tradicionales que fueron los claros perdedores. Sin embargo, la oposición a este movimiento político obtuvo la mayoría en el Congreso elegido.

Las remesas de los emigrantes ecuatorianos aumenta en importancia para la economía local, alcanzando 2.422 millones de dólares según el Banco Central del Ecuador. Este es el segundo ingreso en importancia después del petróleo. Los ingresos petroleros favorecidos por el alto precio del petróleo permitieron alcanzar un crecimiento de 4,3% del PIB, que supera al 4,2% promedio de la región latinoamericana. El sector no petrolero creció en 5,0%. El salario mínimo vital general se elevó de \$150 a \$160 mensuales.



La deuda externa se redujo en \$635 con relación al año anterior debido a un pago de \$740 millones a mediados de año a deuda de bonos global con vencimiento en el 2012 y tasa de interés del 12%. La deuda privada se incrementó sustancialmente en este año. La CFN volverá a ser banco de primer piso, para dinamizar el crédito productivo. El presupuesto estatal se incrementó en 10% pasando de \$8.564 a \$9.464. Los subsidios siguen siendo una carga muy importante en la economía ecuatoriana, alcanzando \$1.600 millones en este año, con \$600 millones en gas, \$400 millones en diesel y \$600 millones en gasolina y generación eléctrica.

El desempeño del sector bancario privado fue altamente dinámico, con un crecimiento anual de 23% en ingresos, 19% en gastos, 1.355 millones en cartera que equivale al 25%. El sistema bancario se ha consolidado desde su crisis del año 1.999 bajo reglas más rígidas y claras que han promovido una continua capitalización y una buena administración. Existen 79 instituciones financieras en el país, de las cuales 24 son bancos. La cartera bancaria priorizado el crédito comercial con el 52,17% seguido del crédito de consumo en 29,15% y vivienda en 11,51%.

## **EL SECTOR COMERCIAL**

La demanda global de bienes y servicios alcanzó en términos absolutos \$30.809 millones, de los cuales \$14.350 millones corresponden a los hogares ecuatorianos (46,5%) . La formación bruta de capital alcanzó \$5.776 millones, cifra superior el año precedente. Las importaciones alcanzaron el 30% del consumo por un valor de \$9.442 millones de dólares. La oferta y la demanda han crecido en forma sostenida en toda la década a un promedio de 7,2% anual. Una vez superada la crisis del año 2000 la economía ha logrado estabilizarse gracias a la dolarización, alcanzando un nivel de vida más alto debido a una mejora constante en el ingreso per capita junto a una inflación baja en el nivel de las economías más desarrolladas.

Las exportaciones subieron a \$ 12.447 millones desde \$4.677 millones en el 2001 es decir un crecimiento del 167% mientras el sector primario creció 184% en ese período encabezado por el petróleo, seguido de banano, camarón, flores (total 81%). Pero es preocupante que la importación de bienes de consumo ha crecido en forma más dinámica pues alcanzaron el 43,7% comparado al 32% del año anterior, mientras que las materias primas descendieron al 31% de 37% y los bienes de capital al 25% de 37% ene. año precedente. Es decir, se está privilegiando la adquisición de bienes de consumo a la compra de bienes de capital y materias primas que incrementan la producción nacional y el patrimonio nacional.

En conclusión, el sector comercial fue muy dinámico en el año 2006 y se prevé que seguirá en ascenso, más aún alimentado con una gran inyección de los recursos adicionales que incesan a las arcas fiscales y los anuncios del nuevo gobierno de mantener o reducir los costos de insumos básicos de la canasta familiar y los elementos estratégicos como energía eléctrica, agua potable, combustibles, etc. Naturalmente esto conlleva un riesgo alto de incremento en la tasa inflacionaria y su negativo impacto en la economía popular.

El balance es positivo para el sector comercial y se espera que siga igual o mejor en el año 2007. Las oportunidades en este campo serán amplias y debemos estar en condiciones de atender la demanda que seguirá creciendo en el país.

## RESULTADOS

Las ventas de productos terminados decrecieron 8,12% debido fundamentalmente a desabastecimiento de productos terminados por espacio de mas de sesenta días a mediados del año. El mercado estuvo inestable debido a la inestabilidad macroeconómica y las fluctuaciones en la liquidez general en el mercado.

Los ingresos provenientes de insumos y servicios que alcanzan \$174.608,69 corresponden a insumos y servicios adquiridos para obtener los productos terminados a través del sistema de "maquila", por el cual la empresa los entrega a una planta industrial para ser transformados en productos terminados que serán entregados a esta empresa para su comercialización. Por esta razón, el costo de estos insumos es prácticamente el mismo por el que se registra un ingreso, \$174.602,46. Es decir, no existe margen de beneficio bruto entre la recepción y la entrega de estos al maquilador.

Los costos de los productos terminados vendidos en este período ascendieron al 69,94% de las ventas de los mismos, lo cual es inferior al costo establecido de 71,71% para el ejercicio anterior, y determina un margen bruto de comercialización del 30,06%, comparado a 28,29% para el anterior período.

La razón de que los costos en ejercicios anteriores fueron menores, es que el fabricante debió compensar los egresos realizados por ALCOPESA en el 2.002 y 2.003 para introducir las marcas en el mercado con inversiones que surten efecto a mediano plazo como se aprecia en el análisis comparativo. En efecto, los "gastos de publicidad" en el

2.002 -	\$249.505,45 -	30,00% de las ventas
2.003 -	\$166.170,35 -	20,00% de las ventas
2.004 -	\$149.935,80 -	12,81% de las ventas
2.005 -	\$255.827,20 -	16,31% de las ventas
2.006 -	\$148.776,58 -	10,32% de las ventas

Esta inversión de la cuenta "publicidad" obedece a buscar una mayor penetración de los productos en el mercado, ampliando la base geográfica como la base de clientes que demandan una mayor inversión de respaldo a fin de lograr alta rotación una vez que el producto accede a la percha.

Estas inversiones se realizan con un análisis previo de la posibilidad de crecimiento en el mercado, la situación económica general, las estrategias de la competencia y en definitiva la factibilidad de alcanzar una mayor participación en el mercado. Estas inversiones deben ser oportunas y bien dirigidas para lograr las metas deseadas.

Los niveles de gastos de administración son aceptables, pues tienen un nivel que representa el 4,19% de las ventas, habiendo ascendido de 3,50% en el año precedente, debido a elevación general de salarios administrativos e incorporación de personal para reforzar el área de mercadeo principalmente..

Bienes y servicios demuestran un crecimiento de 6,84 a 9,21% de las ventas debido fundamentalmente a incremento de 1,50% en el rubro "movilizaciones" relacionadas con el personal incorporado de mercadeo alrededor del país, que debe movilizarse para cumplir con su trabajo de supervisión del mercado en todo momento; y honorarios que no se dieron el ejercicio anterior y significaron un incremento del 0,57% sobre ventas.

Finalmente, la utilidad neta alcanzada, es la mejor de los últimos tres ejercicios en términos absolutos, \$71.786,03 y representa el 4,98% de las ventas de productos terminados. Los ejercicios anteriores representaron 4,33% para el año 2004 y 1,29% para el año 2005.

La opinión final de esta gerencia sobre los logros del período es de que se a pesar de las condiciones de desabastecimiento de productos terminados, se alcanzó un importante nivel en ventas totales, lo cual denota una mayor penetración en el mercado. Es lamentable no haber podido capitalizar la penetración de las marcas por limitación de abastecimiento, que esperamos se pueda superar en el futuro.

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 alcanza a la cifra de \$969.136,59 de lo cuales el 73,0% se encuentra en disponible y cuentas por cobrar a clientes a corto plazo; el 8,3% en otras cuentas exigibles por cobrar; el 8,7% en anticipo a proveedores; el 3,4% en inventarios; el 0,5% en crédito fiscal; el 0,7% en activos fijos; y 5,4% en activo diferido.

Evidentemente la concentración de los activos está en cuentas por cobrar de clientes, observándose un nivel muy bajo de inventarios que denota la venta de casi todo el inventario al cierre del año. También se observa que la empresa no ha debido invertir en otro tipo de activos como fijos depreciables ni no depreciables.

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. Oportunamente me permitiré plantear acciones concretas en este sentido a esta junta general para resolver las necesidades acorde con el crecimiento planificado.

### **PASIVOS**

El total del pasivo alcanza \$ 759.781,05 que representa el 78,4% de los activos totales. Sin embargo, los valores exigibles del activo suman \$867.367,19 es decir son 14,2% superiores a las obligaciones exigibles a corto plazo. El índice de liquidez es por tanto muy aceptable. Disponemos de \$1,14 por cada \$1,00 de obligaciones. Y el patrimonio representa el 27,6% de los pasivos.

Los pasivos se dividen en cuentas por pagar a proveedores \$589.794,58 que representa el 77,6%; pasivo a largo plazo \$147.728,92 que representa el 19,5%; accionistas \$22.257,55 que es el 2,9%.

### **PATRIMONIO**

El capital social suscrito y pagado se mantiene en \$47.000,00 mientras que las reservas son \$19.963,81 y utilidades de ejercicios anteriores se encuentran en \$97.749,95 A esto se suman \$44.641,78 de utilidad neta del ejercicio después de participación a trabajadores e impuesto a la renta, todo lo cual asciende a \$71.786,03 que es la utilidad neta antes de impuestos y participación de trabajadores.

Esta utilidad neta propongo que se destine en 10% (\$) para incrementar la reserva legal y el saldo (\$) estaría 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 \$162.355,54 por reservas totales, para un gran total de \$209.355,54.

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**

De un estudio del mercado podemos concluir que existen posibilidades ciertas de crecimiento sostenido en el año venidero. Para capitalizar este potencial, debemos aumentar y optimizar nuestra capacidad de MERCADEAR los productos actuales y ampliar nuestra base de productos en función de las necesidades de nuestro mercado. Se deberá fortalecer nuestra fuerza de mercadeo y hacer un mejor seguimiento a nuestros socios distribuidores en todo el país con presencia real y firme en todas las plazas en función de su potencial.

Se deberán hacer inversiones en el campo publicitario que mantengan una clara presencia de nuestros productos en la mente del consumidor. Y se deberán arbitrar las medidas complementarias de apoyo a las ventas como promociones, degustaciones, motivaciones a consumidores, comerciantes y vendedores, etc.

Tenemos mucha expectativa sobre las metas que aspiramos lograr en el año que ha iniciado. Tenemos confianza en nuestro elemento humano, a todos quienes agradezco por su notable esfuerzo por responder a las expectativas de la empresa. A nuestros clientes distribuidores que han respondido a la altura de las circunstancias y han cumplido con seriedad todos los compromisos adquiridos. Y de manera especial al fabricante de los licores que distribuimos, por lograr los niveles de producción, calidad y productividad que nos han permitido alcanzar estas metas y estar en capacidad de crecer mucho más.

Gracias a los señores accionistas por la confianza depositada en mi persona.

De los señores accionistas,

Atentamente,



Antonio E. Salvador  
Gerente general