

INFORME ANUAL DE LA GERENCIA GENERAL DE ESPIRITU DEL ECUADOR S.A. A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS.

FECHA: ABRIL 17 DE 2009.

Me permito ponerles a su consideración el presente informe anual correspondiente al ejercicio económico enero 01 al 31 de diciembre de 2008, sin embargo de lo cual mi incorporación a esta prestigiosa empresa fue a partir del 7 de julio de 2008, tiempo suficiente para delinear las necesidades, bondades y limitaciones por las que la Empresa ha atravesado en este tiempo y las expectativas que deberán concretarse en el corto plazo. Debido a esto creo conveniente estructurar el presente informe de la siguiente manera:

AREA COMERCIAL.-

- Las ventas en el 2008 alcanzaron un total de \$.380.103.15 de las cuales \$.253.908.90 correspondieron a la matriz en Quito que representó el 66,80% y los \$.115.551.36 a Guayaquil que representó el 30,4%.
- El primer semestre del año se vendió un total de \$.152.041,26 que representó el 40% del total anual vendido y el segundo semestre se vendió \$.228.061,89 que representó el 60% del año vendido.
- Se adjunta cuadros comparativos de los principales clientes tanto en unidades de producto vendidas como en dólares respectivamente en forma semestral y uno global a fin de que permita ver los principales clientes que son el soporte y sustento de la empresa en cuanto a garantías de ventas y liquidez en el corto plazo.
- En este año se llegó a conseguir varios clientes nuevos entre los que se destacan: Gerardo Ortiz y Dacorclay en Cuenca que tienen locales importantes y en centros comerciales como Gerardo Ortiz y la cadena de Taxi Licoteca de Dacorclay. En Quito se hizo barridos en diferentes nuevos puntos de venta como son: restaurantes, hoteles, empresas de eventos en los que sin embargo se ha conseguido poco todavía pero ha sembrado la nueva necesidad para ellos y esperamos resultados para el 2009.
- Las cadenas de Autoservicios excepto el Supermaxi que es nuestro mejor cliente, no permite un incremento en ventas, es muy regular sus pedidos y en cambio la liquidez de la empresa es limitada por el período medio de cobro que es de 60 ó 70 días y hasta 90 días como es el caso de El Rosado.
- En este año 2008 se dejó de vender en cuanto al producto vidrio monumento aproximadamente en pedidos confirmados por los cliente de los Mega Santamaría y Magda Espinoza unos \$.120.000 a precios del año 2008 lo que indica claramente la necesidad de tener este producto en el mercado.
- Igualmente en cuanto al producto del Vodka –CIMA especialmente en Guayaquil que es el principal consumidor de este producto se puede notar una reducción de ventas en lo que tiene que ver con el cliente Importadora El Rosado que se notó aún más en la época navideña. Es igualmente necesario tener este producto en el mercado.

PROYECTO PARA EL AREA COMERCIAL.



Analizando el costo de oportunidad de estos dos productos que anteriormente teníamos en el mercado ecuatoriano creo prudente ponerles a su consideración lo siguiente:

- Se consideró varias opciones para importar o producir estas botellas de vidrio monumento y el vodka CIMA, resultando que en China la empresa "TIWU BOTTLE CRAFTS FACTORY" nos puede elaborar estas botellas a estos precios:

VIDRIO MONUMENTO: \$.0.44 (sin impresión); \$.0.50 (con impresión).

VODKA CIMA: \$.0.277(sin impresión); \$.0.322(con impresión); \$.0.352(arenado e impresión).

Cada molde para imprimir cuesta \$.1.482.

Una producción mínima de 50.000 unidades.

Para tomar el pedido: se paga los moldes y el 30% del valor total del pedido.

- Con estos antecedentes y para producir las cantidades mínimas se requerirían de aproximadamente un total a invertir de \$.46.000 más lo que implica la importación y desaduanización, de los cuales inmediatamente sería necesarios los \$.15.800 para cubrir el 30% inicial.
- Para que tengan una idea, la empresa compra aquí en el país para la botella cuadrada USADA pues ya no la producen a \$.0.38+IVA la unidad lo que significa que nos resulta más caro comprar las usadas que importar las nuevas botellas.
- También creo oportuno indicarles que requerimos refrescar nuestra imagen en el mercado, por lo que veo necesario cambiar los diseños de estuches de la caja de cerámica y adicionalmente pensar en nuevos productos que nos den un soporte comercial y la liquidez del caso, puesto que en el mercado de licores cada vez aparecen empresas con nuevos productos que de alguna manera nos están quitando espacio.
- Igualmente requerimos entregar valores agregados como publicidad y otros que hagan más atractiva la venta y rotación de nuestros productos.

AREA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA.

- La empresa permanentemente atravesó en el año 2008 una crisis financiera muy fuerte, puesto que tenemos un sistema de cobranza muy lento y tardío pues el promedio en que los clientes nos pagan es de 70 días, exceptuando al DFE de Guayaquil que nos paga de contado y otros igualmente que nos pagan bajo este sistema de pronto pago a los cuales se les da un descuento adicional.

- Bajo este esquema de pago tardío nos llega obligaciones tributarias como son pago de impuestos los mismos que terminamos pagando haciendo un esfuerzo muy grande y limitando pagos a otros proveedores.
- Dentro de estos proveedores impagos, está nuestro principal que es ARSILCO el cual nos fabrica las botella de cerámica, y con el cual todo el cierre del año 2008 nos pasamos negociando puesto que ya no nos quiere entregar la mercadería por la cartera vencida que a pesar de haberla bajado de \$.25.000 en promedio a la cantidad de \$.8.000 a \$.10.000 vencido ya no desea mantener una estructura similar.
- De lo dicho y como cierre del año 2008 tenemos una pérdida de \$.30.049,67, por lo que es necesario inyectar un capital adicional que nos permita mantener un capital de trabajo adecuado a fin de evitar estar sobregirados o solicitar elaboración de pagarés a través de garantizar facturas como se lo ha hecho en este año 2008.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

- La empresa ESPIRITU DEL ECUADOR tiene a mi juicio y criterio el producto más original, emblemáticos y representativo del país y lo estamos limitando por no agregar variaciones importantes a sus presentaciones y a la manera de introducir en el mercado y conseguir nuevos mercados en especial el de exportación. El turismo es la fuente de ingresos más atractiva para el país y deberíamos ir de la mano en ese esquema globalizado.
- La puesta en el mercado de los productos antes indicado será una nueva fortaleza para la empresa y nos permitirá garantizarnos una liquidez permanente.
- Este año 2009 se presenta muy difícil y se deberá ser un ajuste de precios significativo a nuestros productos lo que implicará una recesión de compra temporal.

El presente informa anual del ejercicio económico del año 2008 pongo a su consideración y aprobación del caso.

Elaborado en Quito, a los diecisiete días del mes de abril del 2009.

Atentamente,



Lcdo. Edwin Gahona Pérez.

Gerente General

ESPIRITU DEL ECUADOR S.A.

2009-04-17
10:05 AM
Compras

REPORTE EN UNIDADES: ENERO - JUNIO / 2008			
	Ceràmica 750cc	Vidrio Normal 750cc	Miniatura 100cc
Enero	566	1181	972
Febrero	2132	2684	758
Marzo	1060	2591	495
Abril	1376	1915	422
Mayo	965	1473	641
Junio	317	474	735
TOTAL	6416	10318	4023

REPORTE EN UNIDADES: JULIO - DICIEMBRE / 2008			
	Ceràmica 750cc	Vidrio Normal 750cc	Miniatura 100cc
Julio	2366	3409	826
Agosto	1532	4009	607
Septiembre	1307	2993	702
Octubre	1650	1473	814
Noviembre	2530	5407	1026
Diciembre	886	2383	438
TOTAL	10271	19674	4413

REPORTE EN UNIDADES (2008-2009): DF ECUADOR S.A.			
	Ceràmica 750cc	Vidrio Normal 750cc	Miniatura 100cc
1er Semestre Enero - Junio	1425	850	1350
2do Semestre Julio - Dic.	2685	3050	50
Enero, Feb, Mar, Abril 2009	1080	580	450
TOTAL	5190	4480	1850

REPORTE EN UNIDADES (2008-2009): WINERY INTERNACIONAL S.A.			
	Ceràmica 750cc	Vidrio Normal 750cc	Miniatura 100cc
1er Semestre Enero - Junio	0	0	0
2do Semestre Julio - Dic.	984	696	408
Enero, Feb, Mar, Abril 2009	828	1952	520
TOTAL	1812	2648	928

REPORTE EN UNIDADES(2008-2009): CORP. FAVORITA C.A.			
	Ceràmica 750cc	Vidrio Normal 750cc	Miniatura 100cc
1er. Trimestre 2008	1140	2820	0
1er. Trimestre 2009	360	2220	0
TOTAL	1500	5040	0

REPORTE EN UNIDADES(2008-2009): CORP. EL ROSADO S.A.			
	Ceràmica 750cc	Vidrio Normal 750cc	Miniatura 100cc
1er. Trimestre 2008	288	516	0
1er. Trimestre 2009	252	564	0
TOTAL	540	1080	0

REPORTE EN DOLARES: ENERO - JUNIO / 2008			
	Cerámica 750cc	Vidrio Normal 750cc	Miniatura 100cc
Enero	673,22	4.756,62	4.311,03
Febrero	29.385,36	11.437,24	3.558,89
Marzo	15.534,95	11.167,92	2.397,58
Abril	17.656,24	8.671,58	2.263,22
Mayo	14.338,96	6.492,27	3.412,37
Junio	4.656,36	1.807,15	3.581,60
TOTAL	82.245,09	44.332,78	19.524,69

REPORTE EN DOLARES: JULIO - DICIEMBRE / 2008			
	Cerámica 750cc	Vidrio Normal 750cc	Miniatura 100cc
Julio	30.742,11	14.707,61	4.566,07
Agosto	20.529,92	16.136,60	3.374,23
Septiembre	17.442,69	12.205,50	3.568,64
Octubre	20.937,78	6.156,59	3.927,22
Noviembre	33.238,36	20.782,51	5.528,03
Diciembre	9.693,48	7.990,57	2.315,43
TOTAL	132.584,34	77.979,38	23.279,62

REPORTE EN DOLARES (2008-2009): DF ECUADOR S.A.			
	Cerámica 750cc	Vidrio Normal 750cc	Miniatura 100cc
1er Semestre Enero - Junio	14.465,00	2.805,00	5.940,00
2do Semestre Julio - Dic.	27.235,00	9.645,00	2.200,00
Enero, Feb, Mar, Abril 2009	11.580,00	2.546,00	2.112,00
TOTAL	53.280,00	14.996,00	10.252,00

REPORTE EN DOLARES (2008-2009): WINERY INTERNATIONAL S.A.			
	Cerámica 750cc	Vidrio Normal 750cc	Miniatura 100cc
1er Semestre Enero - Junio	-	-	-
2do Semestre Julio - Dic.	11.730,00	2.401,20	1.875,30
Enero, Feb, Mar, Abril 2009	9.000,00	6.720,00	2.250,00
TOTAL	20.730,00	9.121,20	4.125,30

REPORTE EN DOLARES(2008-2009): CORP. FAVORITA C.A.			
	Cerámica 750cc	Vidrio Normal 750cc	Miniatura 100cc
1er. Trimestre 2008	17.072,61	11.895,61	-
1er. Trimestre 2009	5.931,98	10.612,69	-
TOTAL	23.004,59	22.508,30	-

REPORTE EN DOLARES(2008-2009): CORP. EL ROSADO S.A.			
	Cerámica 750cc	Vidrio Normal 750cc	Miniatura 100cc
1er. Trimestre 2008	3.707,84	2.211,20	-
1er. Trimestre 2009	1.709,08	754,52	-
TOTAL	5.416,92	2.965,72	-

REPORTE EN DOLARES

 2008-2009