



INFORME DE LA ADMINISTRACION A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS POR EL EJERCICIO ECONOMICO 2014 (mayo 2015)

Señor Juan Pablo Eljuri Vintimilla - Presidente del Directorio
 Señor Juan Eljuri Antón - Vicepresidente del Directorio
 Señores Directores
 Señores Accionistas

LA INDUSTRIA.-

Durante el 2014, la industria de Alimentos y Bebidas, aportó a la economía alrededor de \$ 3.170 millones, de los cuales \$ 484 millones corresponden únicamente a la elaboración de bebidas. Del total de establecimientos que han declarado actividad económica alguna, se tiene que el 36,9% se dedica a actividades relacionadas con alimentos y bebidas. De éstos un 5,4% está relacionado con la elaboración de productos alimenticios; un 68,4% se dedica al comercio por mayor y menor y un 26,2% realiza actividades relacionadas con alimentos y bebidas.

Según el Servicio de Rentas Internas (SRI), en el 2014, se recaudaron \$803 millones por el ICE en el país, de esta cifra \$ 166 millones a la cerveza y \$45 millones a las bebidas alcohólicas. En base a estos datos, se puede deducir que las ventas de la industria licorera en el 2014, superaron los \$300 millones, donde la cerveza tiene un 80% de participación aproximadamente.

Según los datos oficiales proporcionados por el INEC en la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos en Hogares Urbanos y Rurales (Enighur), el ingreso total promedio mensual es de \$892,9 frente a \$809,6 de gasto promedio mensual. A marzo 2015, el ingreso familiar mensual de un hogar ecuatoriano es de \$660,8, considerando un hogar donde existe 1,6 receptores de la Remuneración Básica Unificada la cual es de \$ 413. El gasto mensual en alimentos y bebidas es el más representativo (36%) dentro de la canasta básica familiar mensual, cuyo monto asciende a \$ 234,16. De acuerdo a esta encuesta, el producto en el que menos gastan los ecuatorianos, son bebidas alcohólicas y tabaco con el 0,7%.

Sin embargo cabe destacar que esta cifra se eleva dentro de la población ubicada en el 6to. decil de nivel de ingresos, donde alcanza el 0,9%

El INEC estima que 900.000 ecuatorianos, consumen alcohol, con un gasto mensual en hogares de \$12.397.109. El 2,5% de la población de entre 12 y 18 años consume algún tipo de bebida de moderación, mientras que el 41,8% toma semanalmente. Según la

OMS, Ecuador, ocupa el noveno puesto de la región (9,2 litros por persona). De acuerdo al perfil socio económico del consumidor, el INEC asegura que las personas con menos ingresos son las que destinan más dinero a este rubro, exactamente es el 56,04% de su gasto mensual. Este segmento poblacional, gasta \$ 9,7 millones, frente a los hogares con más de 4 salarios básicos unificados, que gastan \$7,6 millones. De esta información se desprende que la mayor parte de la población, privilegia el precio bajo, al momento de decidir por una bebida alcohólica.

De acuerdo al informe de Euromonitor sobre "Mercado ilegal de Bebidas Alcohólicas en seis países (Colombia, Ecuador, Perú, Salvador, Honduras, Panamá), Latam 2013", el crecimiento anual de las bebidas adulteradas, crece a un ritmo de 6% anual. De los \$ 128 millones que el estado ecuatoriano deja de percibir en impuestos, el 62% corresponde a la evasión fiscal, 14,6% al alcohol artesanal ilegal, el 12,6% al contrabando, y 11,9% al adulterado. El mercado de bebidas alcohólicas en Ecuador, generó \$2.138 millones en 2013, de esta cifra el 20% (\$428 millones) proviene de productos ilegales. El informe reveló que 1 de cada 3 botellas que se consume en Ecuador es ilegal. El 14,6% del alcohol ilegal en el país, se fabrica artesanalmente sin registro sanitario. De acuerdo a la OMS, el consumo per cápita de alcohol ilegal en el Ecuador, es de 2 litros.

INDICADORES MACRO ECONÓMICOS.-

La inflación paso de 2,70% al 3,67%.

La canasta básica se estableció en \$620 para el 2013, mientras que para el 2014, la misma se definió en \$646,30, es decir, \$26,30 más

En cuanto al desempleo, este varió de 4,15% en el 2013 al 3,80% en el 2014; el subempleo cambio de 47,77% en el 2013, al 46,69% en el 2014. Así en lo que se denomina empleo pleno, se concluye que pasamos de 47,87% en el 2013, al 49,28% en el 2014.

RESULTADOS COMERCIALES.-

El comparativo de ventas de 2013 vs 2014, muestra las siguientes variaciones:

La evolución de las Ventas y clientes, mostró el siguiente comportamiento:

Por Canal / Dólares – Cajas – Clientes

CANAL_VENTA	Dólares 13	Dólares 14	14 vs 13	Cajas 13	Cajas 14	14 vs 13	Clientes 13	Clientes 14	C1 14 vs 13
COBERTURA	28.555.265,41	28.044.685,77	-7,53%	258.491,15	297.849,15	+27,46%	14.055	10.454	9,80%
ESPECIALES	587.617,95	1.407.661,54	172,74%	13.803,49	32.433,63	194,95%	312	186	-43,51%
MAYORISTAS	3.466.111,14	3.481.632,52	1,09%	79.118,31	75.226,81	-3,69%	134	157	24,63%
Total	34.828.994,52	34.948.979,83	1,57%	340.412,95	395.510,59	+12,81%	14.495	10.841	7,91%

Por Proveedor / Dólares - Cajas - Clientes

PROVEEDOR	Dólares 13	Dólares 14	Var. 14 vs 13	Cajas 13	Cajas 14	Cajas 14 vs 13	Clientes 13	Clientes 14	Var. 14 vs 13
F.A.S.A.	\$ 10.024.097,57	\$ 11.595.157,67	9,07%	219.807,46	229.331,40	4,33%	11.020	11.020	0,00%
Liconacional	\$ 1.740.025,95	\$ 1.655.723,85	-3,95%	41.303,83	39.754,42	-4,94%	3.245	3.245	0,00%
A.J.E. Mecaniles	\$ 572.842,51	\$ 479.232,42	-15,82%	12.591,00	6.595,31	-47,62%	4.503	4.820	7,15%
GAOGLA	\$ -	\$ 10.619,42	-	-	1.282,50	-	-	1.220	100,00%
A.J.E. Inmobiliarios	\$ 758.974,43	\$ 503.671,62	-33,64%	16.412,73	11.189,21	-31,83%	1.007	1.170	14,20%
BIC	\$ 184.904,77	\$ 12.488,75	-71,54%	10.066,88	5.083,15	-49,61%	1.053	6.770	542,91%
Coverun	\$ 202.128,81	\$ 518.048,94	25,70%	2.168,83	3.432,83	56,28%	3.092	2.130	-30,82%
Impor. Directos	\$ 77.514,69	\$ 184.639,35	137,96%	397,69	512,48	60,14%	146	104	-28,80%
Dinos	\$ 189.289,27	\$ 100.313,58	-46,99%	4.832,10	2.864,25	-40,36%	3.493	3.341	-4,32%
F.A.S.A. RTD	\$ 49.524,04	\$ 93.514,03	88,68%	2.225,96	4.401,25	98,39%	84	660	688,10%
Apñ. Gasbol	\$ 88.097,85	\$ 1.094,81	-97,76%	42.137,01	1.467,83	-96,64%	84	1.198	1427,14%
Total	\$ 14.886.988,12	\$ 15.120.870,38	1,57%	350.412,07	305.516,00	-12,81%	14.480	15.041	7,94%

Por Agencia / Dólares - Cajas - Clientes

COMPARATIVOS 2013 - 2014									
AGENCIA	Dólares 13	Dólares 14	Variac.	Cajas 13	Cajas 14	Comp. Dol	Clientes 13	Clientes 14	Variac.
AGENCIA AMBATO	\$ 1.205.761,35	\$ 827.085,75	-28,97%	29.620,04	19.021,71	-35,80%	1.713	1.001	-41,57%
AGENCIA CUENCA	\$ 1.635.077,91	\$ 1.555.035,80	-4,92%	41.883,53	38.973,61	-26,05%	2.799	2.759	-1,46%
AGENCIA GUAYAQUIL	\$ 3.096.137,85	\$ 2.076.654,40	-33,26%	73.265,33	62.523,77	-14,66%	3.090	3.725	20,23%
AGENCIA MACHALA	\$ 0,00	\$ 195.852,30	-	-	4.611,25	-	866	0	-100,00%
AGENCIA PORTOVIEJO	\$ 1.967.576,30	\$ 1.583.480,24	-19,52%	45.012,10	37.443,06	-16,82%	1.022	1.673	61,94%
AGENCIA QUITO	\$ 3.251.472,70	\$ 3.581.401,17	10,15%	74.894,03	75.204,00	0,42%	3.265	3.476	6,46%
AGENCIA SANTO DOMINGO	\$ 3.739.332,33	\$ 3.881.637,71	3,81%	85.728,86	75.739,39	-11,65%	2.055	2.125	3,41%
Total	\$ 14.886.988,12	\$ 15.120.870,38	1,57%	350.412,07	305.516,00	-12,81%	14.480	15.041	7,94%

Evolución Clientes EASA

AGENCIAS	Clientes 13	Clientes 14	Variac. 14 vs 13
AGENCIA AMBATO	1.519	1.436	-5,46%
AGENCIA CUENCA	1.829	2.252	23,13%
AGENCIA GUAYAQUIL	3.025	2.771	-8,40%
AGENCIA MACHALA	0	615	-
AGENCIA PORTOVIEJO	1.138	915	-19,60%
AGENCIA QUITO	1.404	1.927	37,25%
AGENCIA SANTO DOMINGO	1.679	1.877	11,79%
Total	10.583	11.517	8,83%

Ventas por tipo de producto / Dólares

	2013	2014	Variación
Saborizado	\$704.193,67	\$535.490,68	-24%
Mezclador	\$3.193.943,97	\$3.246.610,20	2%
Whisky	\$438.623,78	\$1.133.322,42	158%
Ron	\$1.028.489,29	\$730.840,94	-29%
Aguardiente	\$7.782.167,39	\$8.134.682,58	5%
Vodka	\$49.880,01	\$151.734,12	204%
Tequila	\$84.669,01	\$166.752,97	97%
RTD's	\$48.534,06	\$93.102,09	92%
Cerveza	\$625.953,83	\$463.906,10	-26%
Vinos	\$186.018,26	\$230.064,98	24%
Agua Sin Gas		\$1.896,27	
Agua Con Gas		\$3.686,16	
Energizante	\$156.364,25	\$69.510,69	-56%
Gaseosas		\$179,77	
Jugos		\$3.437,18	

A partir del mes de junio, abrimos la Agencia Machala, para atender directamente la operación que antes estuvo encargada a Darpa y posteriormente Dacorclay.

Durante los 5 primeros meses del año 2014, tuvimos irregularidad en los despachos de Liconacional y AJE.

Promovimos un mejor sale mix e incrementamos el drop size por vendedor, como se observa en el siguiente cuadro:

Drop Size por vendedor / por Agencia
En dólares

Agencia	2013	2014
AMBATO	24,40	10,23
CUENCA	23,12	20,89
GUAYAQUIL	31,96	38,16
MACHALA	0,00	8,68
PORTOVIEJO	45,21	73,64
QUITO	35,97	42,18
SANTO DOMINGO	67,65	72,61
Total	228,30	275,38

Ventas por forma de pago

Agencia	Ventas al Contado		Ventas a Crédito	
	2013	2014	2013	2014
Ambato	5,97%	9,82%	94,03%	90,18%
Cuenca	8,42%	12,10%	91,58%	87,90%
Guayaquil	9,47%	11,04%	90,53%	88,96%
Machala	-	30%	-	70%
Portoviejo	10%	11%	90%	89%
Quito	10%	10%	90%	90%
Santo Domingo	7%	9%	93%	91%

DIAS PROMEDIO DE RECUPERACIÓN DE CARTERA.-

	DIAS PROMEDIO	
	2013	2014
ENERO	92	88
FEBRERO	95	85
MARZO	95	81
ABRIL	85	78
MAYO	84	77
JUNIO	85	78
JULIO	83	79
AGOSTO	81	81
SEPTIEMBRE	80	78
OCTUBRE	80	81
NOVIEMBRE	80	82
DICIEMBRE	84	88
TOTAL ACUMULADO PROM	85	81

MES:		dic 13						
		EDAD CARTERA (\$) X AGENCIA						
AGENCIA	CORRIENTE	1- 15 Dias	16-30 Dias	31-45 Dias	46-120 Dias	Mayor 120	Total	
AMBATO	115.009,22	32.323,44	20.653,94	1.853,02	19.400,89	70.980,90	189.418,41	
CUENCA	118.327,58	78.575,83	32.208,37	25.472,77	17.086,25	17.600,00	271.170,84	
GUAYAQUIL	585.665,42	119.570,80	103.808,53	48.485,93	100.485,77	249.870,44	1.099.698,92	
LOJA	-	-	-	-	-	1.429,92	1.429,92	
MACAS	32.309,35	7.868,35	2.943,45	2.642,00	4.829,25	5.785,33	56.577,43	
PORTOVIEJO	243.071,99	48.132,00	3.506,77	34.025,35	17.171,83	48.198,06	374.265,45	
QUITO	844.902,49	281.323,02	35.995,32	81.915,31	28.322,35	234.322,15	991.430,62	
SANTO DOMINGO	334.510,19	125.313,43	39.881,18	24.231,44	30.325,70	124.225,12	642.558,78	
Total general	3.035.956,03	674.857,84	248.796,11	179.926,69	216.543,64	644.810,79	5.057.968,18	
75% hasta 45 días	44%	16%	8%	5%	5%	22%	10%	
90% hasta 65 días		28%	14%	8%	11%	19%		
MES:		dic 14						
		EDAD CARTERA (\$) X AGENCIA						
AGENCIA	CORRIENTE	1- 15 Dias	16-30 Dias	31-45 Dias	46-120 Dias	Mayor 120	Total	
AMBATO	70.124,23	21.371,54	3.627,83	3.933,23	11.133,47	29.454,82	130.049,18	
CUENCA	166.181,05	80.847,83	30.143,09	18.435,27	47.789,51	79.563,39	412.239,91	
GUAYAQUIL	434.026,56	36.896,43	61.515,71	12.838,06	58.127,24	137.483,82	805.459,77	
LOJA	-	-	-	-	-	2.838,35	2.838,35	
MACAS	-	-	-	-	-	3.871,34	3.871,34	
MACHALA	67.327,48	3.501,48	3.272,35	106,00	2.520,70	-	76.627,91	
PORTOVIEJO	277.905,36	16.423,43	8.055,67	21.773,37	3.691,37	54.810,88	400.368,08	
QUITO	295.955,89	130.694,27	58.926,61	11.028,15	39.325,26	221.725,40	1.277.545,88	
SANTO DOMINGO	315.524,89	84.944,35	64.075,49	11.243,10	17.303,58	121.893,58	632.954,69	
DISTRIBUIDORES	-	-	-	-	-	138.000,00	138.000,00	
Total general	2.142.793,26	405.280,25	212.588,54	117.716,50	204.175,27	576.506,10	3.013.368,14	
75% hasta 45 días	51%	30%	6%	3%	6%	24%	10%	
90% hasta 65 días		27%	12%	7%	11%	24%		

RESULTADOS FINANCIEROS.-

Cuenta	2013		2014	
	Dólares	Ind.	Dólares	Ind.
Ingresos Operacionales	14'920.582		15'206.338	
Costos de Ventas	12'712.803	85,15%	12'777.807	84,03%
Utilidad bruta en ventas	2'216.780	17,44%	2'428.531	19,01%
Gastos de Distribución	1'236.361	9,73%	1'250.438	9,79%

Gastos de Administración	801.410	6,30%	800.620	6,27%
Gastos de Ventas	450.722	3,55%	522.329	4,09%
Otros Gastos Operacionales	48.293	0,38%	57.752	0,45%
Total Gastos Operacionales	2'536.786	19,95%	2'655.919	20,59%
Utilidad Operacional	-320.006	-2,52%	-227.388	-1,59%
Utilidad antes de Impuestos	-401.866	-2,69%	-231.825	-1,52%
Utilidad Líquida	-522.280	-3,49%	-351.039	-2,30%

De la información que se desprende de los Estados de Resultados Integrales, obtenidos podemos concluir que:

- El total de las ventas se incrementaron en 1,58% con respecto al año 2013
- El costo de ventas se redujo en un 0,51%, efecto especialmente observado con las mercaderías de EASA
- La utilidad bruta, se incrementa en aproximadamente en 2% (\$211.751 más)
- Al existir un incremento en ventas, también se produjo un ligero incremento en los gastos operacionales en 0,64%, con respecto al 2013, principalmente en la relación a gastos de ventas.
- La pérdida operacional se redujo en \$117.398 con respecto al año anterior (0,93% menos)
- La pérdida al final del Ejercicio, registro una pérdida de \$ 351.039 (\$171.241 menos que en el 2013)

De estos resultados financieros obtenidos, se destacan los siguientes indicadores:

RAZONES FINANCIERAS

Indices Financieros		
Año	2013	2014
Capital de Trabajo	1.200.073,82	689.461,73
Razon de Liquidez	1,33	1,12
Prueba Ácida	1,07	0,81
Endeudamiento	49,43%	58,68%
Apalancamiento	0,98	1,42
Rentabilidad	17,44%	19,01%
Días de Inventario	49,09	49,59
Rotación de Inventario	12,38	7,26
Días de Cartera	96,42	100,65
Rotación de Activos	1,69	1,51

Índices	Comentarios
Capital de Trabajo	En el año 2014, debido a los desabastecimientos de los 5 primeros meses, hubo que construir un inventario de seguridad, y se incrementa el stock de productos en A4, B1, B2. De igual forma manejamos un mes y medio de inventario para A1. En 2013 el inventario total fue: \$1'027,213 y en el 2014 \$1.760,041. Las cuentas por cobrar en 2013 \$ 4'007.600 en el 2014 \$4'263.287
Razón de Liquidez	Mayores cuentas por pagar en el 2014 por incremento de periodo de pago a EASA a 80 DIAS en el 2013 se pagaba en periodos menores.
Prueba Ácida	Al poseer stock de inventarios más altos, las cuentas por pagar a proveedores de estos inventarios también es más alto, por esta razón este índice se ve afectado directamente.
Endeudamiento	Las cuentas por pagar por pagar se incrementan a partir de que los inventarios se vuelven más altos.
Apalancamiento	Con los resultados negativos, el patrimonio disminuye y por tanto este índice se incrementa
Rentabilidad	Se mejoró el margen de rentabilidad prácticamente en 2%, sobre todo en los productos A1(EASA) y A3 (importados Directos)
Días de Inventario	Al poseer stock de inventario más altos en A1, A4, B1, B2 e incluir nuevas líneas como B5 (Gaugua) los días de inventario, se incrementan en el 2014, respecto del 2013.

Rotación de inventario	Al tener mayor stock, la rotación parece más lenta.
Días Promedio de Cuentas por Cobrar	Con la creación del departamento de Crédito y Cobranzas, se mejora este indicador.
Rotación de Activos	Mayores activos por el tema de inventarios menor rotación.

Atentamente,



Ing. Fernando Arias M.
GERENTE CELYASA