

INFORME DE LA ADMINISTRACION A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS POR EL EJERCICIO ECONOMICO 2008

El entorno en el que hemos debido desenvolvernos durante el ejercicio económico 2008 ha estado definido por algunos hechos a nivel nacional y mundial, a los que consideramos determinantes. Así, debemos comenzar anotando que en el Ecuador, en el 2008, fue predominante la actividad de la Asamblea Constituyente, que elaboraba la nueva constitución, con la idea de refundar desde cero todos los aspectos de la legislación nacional, elaborando para el efecto "mandatos" de inmediata vigencia, algunos de los cuales como el Mandato numero 8, que cambio totalmente las bases para la contratación laboral, eliminando la tercerización e intermediación y los contratos de personal a tiempo parcial, obligaron a las empresas a asumir nuevos costos fijos y dificultaron su flexibilidad.

Por otra parte, el gobierno en el afán de controlar los diversos escudos fiscales existentes en el país, castigo con un impuesto del 25% sobre los intereses pagados al exterior por las deudas contraídas por las empresas, con lo que en la práctica se incremento el costo del dinero y se volvió prohibitivo el endeudamiento externo de las empresas. También se dio un profundo antagonismo entre la banca nacional y el gobierno, lo que produjo un cierre total de los créditos hacia el sector productivo, y un cambio absoluto en las condiciones de los mismos, ya existentes, exigiendo por ejemplo, abonos del 50% del capital y tasas de interés mucho mas altas para la renovación de ellos.

Se produjo una crisis muy grande en la balanza comercial del Ecuador, y para contrarrestar esto, el gobierno tomo medidas como la subida de aranceles a los limites máximos permitidos por la OMC, implementó salvaguardas, fijo cupos en las importaciones, etc. Estas medidas causaron temor y especulación en la opinión pública. 

En adición a lo antes mencionado, una crisis mundial sin precedentes se presentó en el último trimestre, provocada por la especulación financiera en los países del primer mundo, a los cuales estamos absolutamente unidos y en la mayor parte de las veces en condiciones de dependencia y por lo mismo de desventaja, el derrumbe del precio del petróleo, principal fuente de ingresos del país, y, la inestabilidad económica y recesión en el mundo entero especialmente en los países mas poderosos, lo que provoco desempleo entre

INFORME DE LA ADMINISTRACION A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS POR EL EJERCICIO ECONOMICO 2008

El entorno en el que hemos debido desenvolvemos durante el ejercicio económico 2008 ha estado definido por algunos hechos a nivel nacional y mundial, a los que consideramos determinantes. Así, debemos comenzar anotando que en el Ecuador, en el 2008, fue predominante la actividad de la Asamblea Constituyente, que elaboraba la nueva constitución, con la idea de refundar desde cero todos los aspectos de la legislación nacional, elaborando para el efecto "mandatos" de inmediata vigencia, algunos de los cuales como el Mandato numero 8, que cambio totalmente las bases para la contratación laboral, eliminando la tercerización e intermediación y los contratos de personal a tiempo parcial, obligaron a las empresas a asumir nuevos costos fijos y dificultaron su flexibilidad.

Por otra parte, el gobierno en el afán de controlar los diversos escudos fiscales existentes en el país, castigo con un impuesto del 25% sobre los intereses pagados al exterior por las deudas contraídas por las empresas, con lo que en la práctica se incremento el costo del dinero y se volvió prohibitivo el endeudamiento externo de las empresas. También se dio un profundo antagonismo entre la banca nacional y el gobierno, lo que produjo un cierre total de los créditos hacia el sector productivo, y un cambio absoluto en las condiciones de los mismos, ya existentes, exigiendo por ejemplo, abonos del 50% del capital y tasas de interés mucho mas altas para la renovación de ellos.

Se produjo una crisis muy grande en la balanza comercial del Ecuador, y para contrarrestar esto, el gobierno tomo medidas como la subida de aranceles a los limites máximos permitidos por la OMC, implementó salvaguardas, fijo cupos en las importaciones, etc. Estas medidas causaron temor y especulación en la opinión pública. *Hy*

En adición a lo antes mencionado, una crisis mundial sin precedentes se presentó en el último trimestre, provocada por la especulación financiera en los países del primer mundo, a los cuales estamos absolutamente unidos y en la mayor parte de las veces en condiciones de dependencia y por lo mismo de desventaja, el derrumbe del precio del petróleo, principal fuente de ingresos del país, y, la inestabilidad económica y recesión en el mundo entero especialmente en los países mas poderosos, lo que provoco desempleo entre nuestros migrantes y por lo tanto una caída muy grande en el envío de remesas hacia nuestro país, son entre otros los aspectos que han delineado el ámbito general en el que nos hemos desenvuelto en el ejercicio 2008.

El SRI propuso una elevación en el calculo del ICE para los licores nacionales, la cual fue aceptada por el sector licorero nacional pues se consideró que a pesar de que se trataba de un importante incremento, se lo asumiría ya que se habían establecido reglas claras y tendrían vigencia para todo el año 2008, acordándose que el próximo incremento seria en el año 2009 y en base a los índices del IPC del sector. Sin embargo, a los 15 días de esta decisión, interpretando a su manera y bajo el argumento que los impuestos a los licores estaban muy bajos y sin consultar con el sector, el SRI emite nuevos valores referenciales para su cálculo, subiendo los mismos de 2,94 a 10,23 dólares, lo que equivalía a un incremento del 248% en el impuesto, adicionales a lo acordado con el sector licorero en principio. Esto significaba que una botella de aguardiente Cristal costaría igual que una botella de whisky importado de 12 años.

Ante estos hechos y tras fuertes discusiones, se logro que el SRI comprenda su error y rectifique en cierta medida, incrementando "solamente" un 55% dicho impuesto, pero finalmente de forma definitiva y con las reglas de cálculo absolutamente claras.

A lo largo de todo el año, a veces en forma directa por parte de nuestra empresa, y otras veces a través de ADILE, se gestionó ante el SRI, Ministerio de Industrias, Asamblea Constituyente y Comisión Legislativa para reaver lo

dictaminado por el SRI, sin lograr que se lo haga a pesar de los datos de afección al sector licorero formal del país.

La única instancia que brindó, en alguna medida oídos a nuestros argumentos, fue la Comisión Legislativa, que al menos no dio paso a un nuevo intento de cambio de la ley propuesto por la industria cervecera nacional, que pretendía que se nos incrementen los impuestos absurdamente, aduciendo que pagamos muy poco, cuando lo que buscaban era defender sus intereses.

Paradójicamente, hacia diciembre del 2008, el SRI con la idea de compensar la gran elevación de impuestos a los licores nacionales y "hacernos justicia", declara el alza de los impuestos a los licores importados, exigiendo la re liquidación a los importadores del pago de los impuestos, en base al precio de venta al público, lo que encarece absurdamente el precio de dichos productos, ocasionándose un caos en su mercado, medida que como fue tomada en diciembre, de seguro afectará negativamente al mercado licorero en el 2009.

Como consecuencia del incremento de los impuestos se produjeron algunos hechos, como fue un aprovisionamiento y por tanto acaparamiento de productos en el primer trimestre del año, lo que se vio reflejado en un incremento desmedido de las ventas, para luego estancarse pues los distribuidores se habían provisto de un gran volumen. Como referencia podemos señalar que el sector estaba tan afectado que ADILE, comunico que las ventas de las empresas licoreras asociadas habían tenido una baja en su volumen de ventas de cerca del 20%. Para lograr salir de esta situación y reactivar la rotación del producto en el mercado, la competencia implementó estrategias como la de entregar "docenas" de hasta 16 botellas, lo que en términos reales significaba una baja del precio de venta al público, y por consiguiente el asumir por parte de las empresas licoreras el incremento del alza de impuestos, y nosotros nos vimos obligados a hacer lo mismo para no perder mercado.

Esta situación afectó gravemente a nuestra empresa y a todas las productoras del sector, pues bajaron tanto los volúmenes de ventas como los ingresos

producto de las mismas, por el hecho de haberse bajado los precios, se dio un desfinanciamiento de ellas, al tener que destinar mayores recursos al pago de impuestos y no haber podido trasladar este incremento al consumidor final. Esta tendencia se logro revertir en parte, únicamente hacia el último trimestre del año.

A este escenario, en el 2008, confluieron además otras realidades como el incremento considerable del consumo de licor importado, así como también el resurgimiento del contrabando interno de productos informales, sin que para enfrentar éste último, el estado haya realizado los esfuerzos necesarios hasta estos días.

Refiriéndonos ya específicamente a nuestra empresa, Celyasa, debemos señalar que debido al acaparamiento por temor al alza de los impuestos a los licores, los primeros meses del 2008, se dieron ventas record, pero hacia el mes de mayo empieza ya a sincerarse el mercado y nuestras ventas bajan considerablemente, sin embargo, los resultados finales del ejercicio 2008 son de los mejores en la historia de la empresa.

Estos resultados son producto de haber mantenido con mucha consistencia los objetivos de mejorar e incrementar la red de cobertura y distribución, logrando un incremento en las ventas netas de un 27% con respecto al ejercicio anterior.

Dentro de las ventas netas de nuestra empresa el rubro de licores nacionales representa un 79,64% de su total, siendo los incrementos en "Productos Cristal" del 3,1%; "Productos RTD's Premium C by" 1,7%; "Productos Trópico" 435,6%.

Con respecto a los productos de los cuales somos distribuidores y que se encuentran dentro del restante 20,36% de los ingresos, los cambios son los siguientes: "Licores de Almacenes Juan Eljuri" presenta un incremento del 196,7%; "Productos Familia" crecimiento del 69,0%; "Productos Isabel", un incremento del 104,0%. 

De estos datos se puede deducir que los productos que representamos de otros fabricantes son cada vez más significativos en el volumen de nuestras ventas, lo que consideramos muy positivo pues es uno de los objetivos que nos habíamos propuesto, al pensar en una gran distribuidora, como es en lo que se ha convertido CELYASA.

En cuanto a los costos de ventas, debemos anotar que se ha dado un incremento del 29,6% con respecto al ejercicio anterior, valor ligeramente superior al de las ventas netas ya señalado anteriormente, logrando en términos reales un crecimiento de la utilidad bruta del 21,3%.

En lo referente a gastos operacionales, tenemos un crecimiento del 14,7% con respecto al 2007, debido a una subida general de costos, que en la realidad sobrepasaron los índices de precios al consumidor publicados por el INEN. Los gastos que aportan en este incremento son: "Personal de Ruta" más 21,1%, lo que se debe, entre otros aspectos, a la aplicación del Mandato 8 y la contratación de nuevo personal para fortalecer la agencia Sierra Norte, y, la mejora de los sueldos al personal para evitar su rotación; "Gastos de Distribución" suben en 12,2%, debido básicamente al incremento del costo de mantenimiento de los vehículos; "Gastos de Ventas" suben en un 23,1%, debido al incremento de supervisión para lograr mayor eficiencia en el control del mercado; "Gastos de Administración" suben un 23,5%, principalmente por la contratación de Jefes Regionales y personal de apoyo para el control de cobranzas.

Estas cifras reflejan que la gestión realizada en el 2008 nos deja un crecimiento en la utilidad operacional del 38,7%, valor superior al índice de crecimiento de las ventas, lo que consideramos demuestra un buen nivel de eficiencia.

El gasto financiero tiene un incremento cercano al 305% con respecto al 2007, esto se da principalmente por el endeudamiento en que debió incurrir la empresa, por la compra de la marca Trópico, sin embargo vale destacar que esta deuda se terminará de pagar en mayo del 2009. *Arg*

El resultado final del periodo 2008 tiene un muy positivo crecimiento del 98,8%.

En nombre del equipo de trabajo de Celyasa, y en el mío propio, agradezco la confianza y apoyo de nuestros accionistas y directores. *LM*

CELYASA
CORPORACION ECUATORIANA DE
LICORES Y ALIMENTOS S.A.

Luis Alberto Monsalve-Duran

GERENTE CELYASA