

INFORME DE LA GERENCIA A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS Año 2012.

Señor Presidente del Directorio, señores Directores, señores Accionistas, damas y caballeros, a continuación pongo a su consideración el informe de la Gerencia sobre los hechos que vivió ILEPSA en el año 2012.

1.- PRESUPUESTO DE VENTAS: Para el año 2012 se planteó un Presupuesto de US \$ 841.132 con descuentos de US \$ 8.411, dando una venta neta de US \$ 832.721. Este Presupuesto consideraba ventas de Productos Tradicionales US \$ 741.798, venta en rones de por un valor de US \$ 6.357, ventas en licores dulces por US \$ 90.139, y venta de perfumes y colonias por un valor de US \$ 2.838, dando un total de Ventas de US \$ 841.132.

Este Presupuesto fue planteado, debido principalmente al fuerte incremento del impuesto del ICE, el mismo que se había presupuestado en US \$ 952.246.

1.2.- GESTIONES EN VENTAS

Distribución de cremas:

1.2.1 Servindinsa:

La Distribución de las cremas dulces con Servindinsa, durante el año 2012 no surtió los efectos que se esperaban, ya que esta empresa incrementó substancialmente los precios de las cremas y poco a poco fue perdiendo mercado. ILEPSA le vendió en el año 2012, 10.589 unidades por un valor de US \$ 24.984, cuando se había programado 36.841 unidades por un valor de US \$ 90.139.

1.2.2 Pay Pag S.A. :

Como los señores Accionistas recordarán, ILEPSA, desde el año 2011 vino desarrollando una nueva línea de cremas en conjunto con la empresa Liqueors, bajo la marca de ILEPSA Caribbean's Island, registrada en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI).

La idea de esta empresa era complementar su cartera de productos importados con productos de fabricación nacional.

Lamentablemente con el incremento desproporcionado del ICE, que puso en desventaja al producto nacional frente al importado, este proyecto sufrió un serio retraso.

Al incrementarse los impuestos del ICE a los productos importados se retoma el proyecto y se lo hace con la empresa Pay Pag S.A, una empresa que distribuye y comercializa licores de algunas empresas entre ellas Liqueors.

Pay Pag S. A nos pide, en el mes de septiembre del 2012, que los productos desarrollados para Liqueors, los mismos que fueron discutidos, desarrollados y aceptados directamente con Fernando Román, Gerente General de Pay Pag. S. A. ya no sean fabricados para Liqueors, sino para Pay Pag. S. A. y aquellas etiquetas que en un principio decían: Liqueors, Distribuidor Exclusivo para el Ecuador fueron cambiados a: Para Comercializadora Pay Pag. S. A.

El Convenio con esta empresa se firma el primero de Octubre del 2012, por un tiempo de cinco años y entre sus puntos principales contiene los siguientes:

- a) Todos los productos entregados en determinado mes, serán facturados los primeros días del mes siguiente.
- b) El plazo para el pago de las facturas será de 45 días, de la fecha en que se emitió la factura.
- c) Los valores de ICE e IVA, correspondientes a las facturas emitidas los primeros días de cada mes serán pagados el 15 de cada mes.
- d) ILEPSA entregará a Pay Pag S. A. producto adicional para realizar degustaciones e ir introduciendo el producto en el mercado, para el efecto entregará docenas de trece unidades por el lapso de dos meses, desde que un determinado producto sea desarrollado y entregado.

Adicionalmente se añadieron al Convenio, las correspondientes cláusulas de penalización, para el caso de incumplimientos de parte y parte.

De octubre a diciembre, ILEPSA le vendió a Pay Pag S. A. la cantidad de 50.114 unidades de cremas dulces y piña colada, por un valor de US \$ 116.901,55. También se han entregado 50 cajas de Traguito Caña y 100 cajas de ron Caribbean's Island, los mismos que se están introduciendo en el mercado, por un valor de US \$ 3.267,60, por lo tanto las ventas a Pay Pag S. A. suman alrededor de los US \$ 120.000.

En febrero de este año hemos entregado alrededor de 200 cajas de cremas lácteas de Caramelo, Café y Cacao, bajo la marca Caribbean's Island, ya que nos fueron concedidos los respectivos Registros Sanitarios para estos productos.

Una vez que han sido aceptas las cremas de Whisky y Ron, se procederá a obtener sus respectivos registros sanitarios.

Se han desarrollado también otros productos, que una vez aceptados y luego de un análisis de precios, se procederá a la obtención de los registros para su producción.

1.2.3 Consorcio Artesanal Dulce Orgánico: CADO

Este Consorcio, le planteó a ILEPSA, una participación accionaria del 35 % del capital destinado a constituir una empresa con fines de exportación de bebidas alcohólicas, en base a crema de leche. Analizado este planteamiento por el Directorio, se decidió negarlo, quedándose en que ILEPSA procesará los productos para este Consorcio, con materias primas orgánicas, facilitadas por ellos, para que exporten bajo su total responsabilidad, encargándose de todos los procedimientos y chequeos aduaneros, sin que ILEPSA asuma responsabilidades legales de ninguna índole.

Con la empresa Cado, participamos el año 2012 en la feria Biofach, la misma que es de renombre mundial, para productos orgánicos, la feria se desarrolló en Nüremberg, Alemania, donde se degustaron cremas de café y cacao, cumpliendo satisfactoriamente las expectativas del mercado europeo. Se presentaron algunos interesados en comercializar estos productos en Suecia, Alemania (GEPA) e Italia (Alto Mercato).

Este año 2013, CADO también participará en esta feria con productos preparados por ILEPSA y esperamos que se concreten las negociaciones con los interesados.

1.2.4 Atención a Distribuidores:

La empresa, igual que en años anteriores, entregó a sus Distribuidores tradicionales, por el cumplimiento de ventas, un pequeño reconocimiento en el mes de diciembre.

1.2.5 Normas de Rotulado:

Este año cambiaron las normas INEN de rotulado, en lo que se refiere a la declaración del grado alcohólico en la etiqueta de cada producto. Anteriormente el grado alcohólico se expresaba en grados Gay Lussac pero en esta nueva norma los grados se expresan en porcentaje volumen / volumen. Dada esta nueva normativa ILEPSA se vio en la obligación de actualizar todo el stock de etiquetas, se realizó un esfuerzo muy muy grande re-etiquetando el producto embodegado de nuestros clientes y se tuvieron que dar de baja muchas etiquetas.

Estas nuevas normativas nos obligaron también a un cambio de todos los registros sanitarios de toda la línea de productos, cambiando los grados Gay-Lussac a porcentaje volumen/volumen

2.- GESTIONES ADMINISTRATIVAS

2.1. ADOPCION NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACION FINANCIERA (NIIF)

La adopción obligatoria de estas normas determinó cambios positivos y negativos en el Patrimonio de la compañía: El avalúo de los inmuebles, realizado por peritos calificados por la Superintendencia de Compañías, superó el millón dólares y la de bienes muebles se acerca a los doscientos mil dólares. Por otro lado se reconocieron pasivos actuariales por Jubilación Patronal, provisión para Desahucio Laboral, deterioro en la cartera por incobrabilidad y se depuraron todos los rubros de inventarios, por aproximadamente trescientos cincuenta mil dólares. Los factores anotados determinan un crecimiento neto en el Patrimonio de los señores accionistas de US \$ 927.500, es decir, pasa de US \$ 916.130 al 31 de diciembre del 2011 a US \$ 1'843.994,48 al 31 de diciembre del 2012

Sin embargo, el mencionado incremento del valor de los activos, los cambios de su vida útil y la incorporación del criterio de valor residual en los mismos, determinó el crecimiento de los gastos en el año 2012, especialmente por su depreciación. La utilidad de operación que antes de absorber este efecto fue de US\$ 139.503, quedó finalmente en la contable presentada en los estos financieros por US\$ 102.494.

2.2 Incremento de Salarios al Personal

En el año 2013 el gobierno sube el salario básico unificado de US \$ 292 a US \$ 318(US \$ 26), pero ILEPSA debe aplicar el salario fijado por la Comisión Sectorial N° 7 "Producción Industrial de Bebidas y Tabacos" la misma que subió el salario de US \$ 309,81 a US \$ 322,77(US \$12,96). Considerando que el incremento era muy bajo y afectaba a nuestros trabajadores, el Directorio aprobó la subida de US \$ 13,04 pero como incentivo a cada uno de los trabajadores. Este incentivo será calificado en base a unos parámetros previamente establecidos y pagado mes a mes. También se realizó un incremento al personal de otros empleados a quienes no se les había modificado el sueldo desde el año 2004.

2.3. Juicios con el SRI

La situación de estos juicios no ha variado. Recuerdo a los señores Accionistas que tenemos dos juicios pendientes con el SRI, el primero está relacionado con el Acta de determinación N° 1720050100122 emitida el 17 de febrero del 2004 del período fiscal de 1997 por un valor de US \$ 34.022,47, llegando a un valor final de US \$ 88.228 con los respectivos intereses. Este juicio lo maneja el Dr. Oswaldo Olmedo, quien trabajaba con el hoy difunto, Dr. Juan Boada.

El otro juicio pendiente es por la Resolución Administrativa N° 1720050400873 emitida el 11 de septiembre del 2005 relacionada con el período fiscal del 2001, por un valor inicial de US \$ 117.112,54, llegando a un valor final de US \$ 265.418 con los respectivos intereses. Este juicio lo maneja el Dr. Edgar Acosta.

Como los señores Accionistas recordarán estos juicios fueron planteados por esta administración, pero de problemas suscitados en años anteriores correspondientes a la anterior administración.

3. GESTIONES EN PRODUCCION

3.1. Programación de la Producción

En el año 2012 los programas de producción se mantuvieron, en la medida de lo posible, similares a las ventas mensuales, como éstas bajaron los costos de producción se incrementaron por la elevación de salarios, el incremento en los precios del Aguardiente y del Alcohol y también porque los costos fijos se repartieron para una menor cantidad de producción, el factor que influyó directamente en el incrementos de los costos fue el incremento en la depreciación de maquinaria y equipo, conforme se indicó anteriormente.

En el año 2012 se produjeron 578.671 unidades, con un costo total de US \$ 474.791 para los productos (sin considerar las botellas y otros) dando un costo unitario promedio de US \$ 0,82. En el año 2011 se produjeron 595.198 unidades a un costo total de US \$ 402.934 dando un costo promedio de US \$ 0,6769. Esto significa un incremento del 21 % debido principalmente a los incrementos del aguardiente que pasó de US \$ 0,90 el litro a US \$ 1,00 (11,1%). El alcohol subió de US \$ 0,93 a US \$ 0,95. De igual forma se incrementó el salario al personal en US \$ 29,97, ya que pasó de US \$ 278,84 a US \$ 309,81 (10,7%), de acuerdo a la clasificación realizada por la comisión Sectorial No 7 "Producción Industrial de Bebidas y Tabacos.

Pero los valores por depreciación de la maquinaria incrementaron los costos en alrededor de US \$ 36.955, lo que significó un incremento del 9,44 %.

Otro factor del incremento se debe principalmente a la composición de la producción, ya que en el año 2012 las cremas y el ron se incrementaron y los costos de botellas, etiquetas y tapas son superiores a los del traguito

3.2. Etiquetadora

En el mes de julio se adquirió una máquina para colocar etiquetas adhesivas, las mismas que vienen en un rollo y la máquina las va pegando botella por botella a razón de 40 botellas por minuto. Con esta máquina se ha venido trabajando en la línea del traguito y se trabajará también en la línea de las cremas dulces, lo cual evitará que se sigan pegando las etiquetas a mano.

3.3 Buenas Prácticas de Manufactura (BPM)

Luego de casi más de un año de firmado el contrato con el MIPRO, se designó a la Empresa INTERQUALITY, la misma que arrancó con el estudio de diagnóstico en ILEPSA el día 22 de enero del 2013.

Luego de este trabajo de diagnóstico se deberá ir realizando todas y cada una de las recomendaciones que se vayan dando a lo largo del programa de capacitación que comprende a todo el personal de ILEPSA.

ILEPSA deberá ir cumpliendo con todos los registros para la trazabilidad de sus productos y para que éstos sean inocuos para el consumo humano debido a la higiene y asepsia en el manejo de los mismos.

ILEPSA deberá realizar una serie de cambios e implementar modificaciones en sus instalaciones para dar cumplimiento a las exigencias de la BPM.

4. RESULTADOS: VENTAS-COSTOS Y MARGENES

Ventas: Las Ventas en unidades, durante el año 2012 fueron de 593.802, disminuyendo en 12.185 unidades con relación al año 2011 en que se vendieron 605.987, lo que significó un 2,06 %.

Las ventas en dólares del 2012 fueron de US \$ 856.350,03, lo que significó un aumento del 8,3 % con respecto a las ventas del 2011, en que se vendieron US \$ 790.960.

Los precios de venta promedios por unidad subieron de US \$ 1,305, a US \$ 1,442 lo que significó un aumento del 10,5 %, debido al incremento de precios.

Costos: Los costos promedio por unidad en el 2012, fueron de US \$ (US \$ 0,818) se incrementaron en US \$ 0,122 con respecto a los similares del 2011(US \$ 0,696), lo que significó un incremento del 17,53 % debido principalmente a los incrementos de mano de obra, materias primas, insumos y como ya se mencionó al incremento en la depreciación.

Márgenes: Los márgenes del año 2011 fueron de US \$ 0,609 por unidad promedio, en cambio en el año 2012 pasaron a US \$ 0,624 lo que significó un incremento, únicamente de US \$ 0,015, con el 2,47 % que fue muy inferior a los porcentajes de incremento de precios promedio de ventas y de costos lo que dio como resultado un margen bruto casi igual al del año 2011, habiéndose incrementado las ventas en un 8,3 %.

(ANEXO 1)

5. BALANCES DE RESULTADOS COMPARATIVOS:

Producción a Estándar: Para fines prácticos, analizaremos las diferencias entre el 2012 y el 2011

Materia Prima: Las unidades producidas en el año 2012 fueron de 578.671 unidades, es decir se produjeron 16.527 unidades menos que el año 2011, en que alcanzaron 595.198 unidades pero los valores de materia prima se elevaron en US \$ 27.617, debido principalmente a los incrementos en el precio de alcohol, aguardiente y otras materias primas como azúcar.

La mano de obra directa más la mano de obra indirecta y más los beneficios sociales se incrementan en el año 2012 en US \$ US \$ 4.655, con respecto al año 2011.

Los materiales, suministros e insumos en el año 2012 subieron en US \$ 19.802 debido a que las cremas se entregan con botella y tapa guala cuyos costos son superiores a los similares de productos tradicionales.

Reparación y mantenimiento en este rubro se incrementaron en el año 2012 US \$ 3.622,98.

Acumulaciones en este rubro se produce un incremento de US \$ 35.312 debido a las depreciaciones.

Gastos de Administración

Los gastos del año 2012 se incrementaron en US \$ 11.765, con relación al año 2011 por el incremento de salarios y por el incremento de las depreciaciones de los equipos de administración.

Gastos de Ventas

En general los gastos de ventas se incrementaron en US \$ 11.107, debido principalmente a los gastos de publicidad, es decir la entrega de una docena de trece para ir introduciendo el producto cremas y otros con Pay Pag S. A.

Ingresos no Operacionales

Estos valores, De US \$ 28.247 para el año 2012, provienen principalmente de los intereses pagados por Produbank, de dividendos de las Acciones del Banco Pichincha, de los parqueos y de la recuperación de gastos, estos valores fueron inferiores a los del año 2011 en US \$ 7.144

Egresos no Operacionales

Los egresos del año 2012 por US \$ 7.041 bajaron en US \$ 11.742 en relación a los US \$ 18.783 del año 2011. Se deben principalmente a los siguientes rubros: intereses pagados a Produbank por los préstamos de Panamá y operaciones locales y reclasificación de gastos.

Utilidad antes de Impuestos y Participaciones: Durante el año 2012, la Empresa obtuvo una utilidad de US \$ 102.493,68 inferior en US \$ 16.836 a las utilidades obtenidas en el 2011 que fueron de US \$ 119.330, debido principalmente a los efectos de las NIIF.

6. INFORMACION Y RECOMENDACIÓN A LA JUNTA GENERAL

6.1 PRESUPUESTO 2013

Como comentaba a los señores Accionistas en mi informe del año 2011: "Este año será crucial para la industria licorera y para ILEPSA, debido principalmente al incremento desproporcionado del ICE que le significará a ILEPSA un pago de impuestos de ICE de alrededor de US \$ 952.246 para un volumen de ventas, igual en unidades al del año 2011". El valor real de ICE en el 2012 como se indicó fue de US \$ 902.579, es decir se cumplió en un 94,8 %.

El Presupuesto del 2013 considera una venta de 639.546 unidades, por un valor de US \$ 1'035.375, lo que significa un incremento del 21,9 %. Los valores de ICE para el año 2013 se incrementan a US \$ 1'152.143. Esto nos indica que año a año van subiendo las ventas en dólares pero las cantidades de unidades van disminuyendo porque el valor total cada vez es más grande, dado el incremento terrible del ICE.

En el cuadro adjunto se analiza esta realidad:

Concepto/Año	Año 2011	Año 2012	Año 2013
Ventas en Dólares	790.960	856.350	1'035.375
Impuestos del ICE	451.316	902.579	1'152.143
Total Ventas con ICE	1'242.276	1'758.929	2'187.518
IVA (% igual 2011)	110.231	160.769	199.939
Gran total	1'352.507	1'953.885	2'387.457

Estos valores tan elevados en el pago del ICE, han contraído el mercado en el año 2012 de nuestro producto Traguito, ya que los niveles medio-medio bajo no han podido cubrir altos precios de venta al público, y han recurrido al abastecimiento de aguardiente artesanal.

Durante el año 2012, todos aquellos productos cuyo precio ex fábrica fue mayor que US \$ 3,60 por litro, o de US \$ 2,70 por botella de 750 cc tienen que pagar un segundo ICE, como el caso de las cremas lácteas, cuyo ICE oscilaba entre US \$ 3,947 y US \$ 4,138 con lo cual nos encarecieron los productos lácteos.

6.2 COMPRA DE TERRENO PARA ILEPSA

Hasta el momento no se ha adquirido el terreno para la nueva planta de ILEPSA, se iba a comprar un terreno en el Parque Industrial de Turubamba, pero los terrenos tenían un serio problema con la presencia de agua y también por la alta posibilidad de inundarse, lo anterior estaba directamente relacionado con un alto costo de la cimentación, sobre todo en la construcción del sótano, para nuestra bodega de añejamiento.

La Administración no ha dejado de buscar ese terreno y en el momento que se lo encuentre, y convenga a los intereses de la empresa, se solicitará la autorización del Directorio para proceder. Han existido algunas ofertas pero los

precios han sido excesivos. Dada la presión municipal, para que la empresa salga de este local, debemos concretar este año dicha compra.

ILEPSA ha venido cumpliendo a cabalidad todas las exigencias ambientales precisamente para que nos permitan permanecer en este local por un tiempo adicional.

5.2 REPARTO DE UTILIDADES

Me permito sugerir, conforme al criterio del Directorio, que el Reparto de Utilidades a los señores Accionistas, sea del 15 % del Capital de la Compañía, es decir US \$ 45.000 y que se lo haga, de ser posible, en un sólo pago, el mismo que se lo podría realizar en el mes de junio. Es importante anotar que el reparto del año 2011 fue similar.

AGRADECIMIENTO

Muchas gracias, primero a Dios, porque ILEPSA ha continuado trabajando, luego, muy especialmente, al Presidente de la Empresa, quien nos ha brindado todo su apoyo, su tiempo y esfuerzo, a los señores Directores por su ayuda, sus ideas y su estrecha colaboración y apoyo con la Gerencia.

Gracias a todos los funcionarios, empleados, trabajadores y proveedores por su ayuda, colaboración y comprensión.

De los señores Accionistas

Muy Atentamente



Ing. Alberto Tamariz V.
Gerente General

VENTAS

PRODUCTO	ANO 2010			ANO 2011			ANO 2012		
	CANTIDAD	VALOR	PRECIO UNITARIO PROMEDIO	CANTIDAD	VALOR	PRECIO UNITARIO PROMEDIO	CANTIDAD	VALOR	PRECIO UNITARIO PROMEDIO
Traguito 38 ° GL x 750	28.514	36133	1,267	25.513	33.578,50	1,316	21.880	31.123,96	1,422
Traguito 38 ° GL x 375	72	50,61	0,703	24	17,55	0,731	48	37,92	0,790
Gallito 42 °GL x 750	456	605,55	1,328	430	602,66	1,402	48	76,85	1,601
Gallito Sem 750 y 375(anisado)	1	1,36	1,360	5	7,07	1,414	1.233	1.367,37	1,109
Gallito seco 750 cc	3	3,27	1,090				374	669,46	1,790
Gallito seco 375 cc							12	10,68	0,890
Gallito Durazno 21 °GL x 750	41	53,85	1,313	12	16,46	1,372	192	170,43	0,888
Whisky Henkes									
Colonia 500c.c.	560	1140,75	2,037	906	1.917,62	2,117	472	1.079,15	2,286
Traguito 35 ° GL x 750	515.174	613458,43	1,191	514.188	636.063,02	1,237	483.418	644.639,59	1,334
Traguito 35 ° GL x 375	23.636	15478,78	0,655	24.555	16.632,07	0,677	21.120	15.389,97	0,729
Traguito Caña 375 x 35°	124	89,92	0,725				48	39,40	0,821
Traguito Caña 750 x 30°				12	20,52	1,710	600	915,60	1,526
Colonia 250 cc Masculina									
Colonia 250 Femenina	2	5,28	1,267	6	16,48	1,267	2	5,93	2,965
Ron Isla del Tesoro Oro 750	933	1664,83	1,784	1.040	2.109,24	2,028	1.611	3.508,37	2,178
Ron Islas del Tesoro Blanco	25	49,5	1,980	33	68,24	2,068	24	62,21	2,592
Ron Isla del Tesoro Oro litros	1.380	2377,74	1,723	2.070	3.709,44	1,792			
Ron Caribbean's Island 35x 750							1.238	2.352	1,900
Muestras	128	924,2	7,220						
Cremas Bar. Am, Tr, Men, Cacao, Café	21.514	44293,75	2,059	34.784	74.997,57	2,156	10.342	23.781,96	2,300
Cremas Caribbean's Island							33.284	73.982,42	2,223
Cremas Lácteas: cacao, café whisky				2.057	8.664,57	4,212	729	3.376,18	4,631
Cremas Lácteas C. l. piña colada							16830	42.919,13	2,550
Lemonchello	16	63,01	3,938						
Colonias Espirituales	307	811,34	2,643	330	905,12	2,743	295	872,75	2,958
Caribú y Sensación	68	498,18	7,326	18	105,22	5,846	2	19,67	9,835
Venta de Botellas y Jabas		2308,4			11.523,66			9.948,83	
Descuentos en Ventas									
Costo Devoluciones Colsemur								0,00	
TOTALES	592.966	720.034,91	1,214	605.987	790.960,18	1,305	593.802	856.350,03	1,442

COSTO

PRODUCTO	ANO 2010			ANO 2011			ANO 2011		
	CANTIDAD	VALOR	COSTO UNITARIO PROMEDIO	CANTIDAD	VALOR	COSTO UNITARIO PROMEDIO	CANTIDAD	VALOR	COSTO UNITARIO PROMEDIO
Traguito 38 ° GL x 750	28.514	17757,29	0,623	25.513	16.866,65	0,661	21.880	16.783,06	0,767
Traguito 38 ° GL x 375	72	23,25	0,323	24	12,07	0,503	48	25,85	0,539
Gallito 42 °GL x 750	456	299,57	0,657	430	282,51	0,657	48	33,77	0,704
Gallito Sem 750 y 375	1	0,77	0,770	5	3,87	0,774	1.233	1.013,92	0,822
Gallito seco 750 cc	3	2,5	0,833				374	384,42	
Gallito seco 375 cc							12	7,07	
Gallito Durazno 21 °GL x 750	41	33,93	0,828	12	9,92	0,827	192	170,11	0,886
Colonia 500c.c.	560	469,27	0,838	906	759,23	0,838	472	429,38	0,910
Traguito 35 ° GL x 750	515.174	298343,85	0,579	514.188	331.950,35	0,646	483.418	341.795,10	0,707
Traguito 35 ° GL x 375	23.636	7498,84	0,317	24.555	7.955,82	0,324	21.120	7.853,62	0,372
Traguito Caña 375 x 35°	124	56,37	0,455				48	23,36	0,487
Traguito Caña 750 x 30°				12	10,92		600	583,95	
Colonia 250 cc Masculina									
Colonia 250 Femenina	2	3,82	1,9100	6	11,45	1,9100	2	4,08	1,9100
Ron Isla del Tesoro Oro 750	933	979,65	1,050	1.040	1.092,00	1,050	1.611	1.896,09	1,177
Ron Islas del Tesoro Blanco	25	21,52	0,861	33	28,41	0,861	24	28,96	1,203
Ron Isla del Tesoro Oro litros	1.380	903,9	0,655	2.070	1.055,70	0,510			
Ron Caribbean's Island 35x 750							1.238	1.471,32	1,188
Muestras	128	261,21	2,041						
Cremas Bar. Am, Tr, Men, Cacao, Café	21.514	25815,34	1,200	34.784	44.477,52	1,279	10.342	14.234,73	1,376
Cremas Caribbean's Island							33.284	52.569,70	1,579
Cremas Lácteas: cacao, café whisky				2.057	6.269,85		729	1.986,71	2,725
Cremas Lácteas C. l. piña colada							16830	33.030,09	1,963
Lemonchello	16	20,66	1,284						
Colonias Espirituales	307	435,06	1,417	330	467,08	1,415	295	455,51	1,544
Caribú y Sensación	68	267,34	3,931	18	77,22	4,290	2	9,18	4,590
Venta de Botellas y Jabas					10.711,43			10.180,68	
Descuentos en Ventas									
Costo Devoluciones Colsemur								1.025,56	
TOTALES	592.966	353.207	0,596	605.987	422.044,55	0,696	593.802	485.996,12	0,818

MARGEN

PRODUCTO	ANO 2010			ANO 2011			ANO 2011		
	CANTIDAD	VALOR	MARGEN UNITARIO PROMEDIO	CANTIDAD	VALOR	MARGEN UNITARIO PROMEDIO	CANTIDAD	VALOR	MARGEN UNITARIO PROMEDIO
Traguito 38 ° GL x 750	28.514	18375,71	0,644	25.513	16.711,85	0,655	21.880	14.340,90	0,655
Traguito 38 ° GL x 375	72	27,36	0,380	24	5,48	0,228	48	12,07	0,251
Gallito x 750	456	305,98	0,671	430	320,15	0,745	48	43,08	0,898
Gallito Sem 750 y 375	1	0,59	0,590	5	3,20	0,640	1.233	353,45	0,287
Gallito seco 750 cc	3	0,77	0,257				374	285,04	0,762
Gallito seco 375 cc							12	3,61	0,301
Gallito Durazno 21 °GL x 750	41	19,92	0,486	12	6,54	0,545	192	0,32	0,002
Colonia 500c.c.	560	671,48	1,199	906	1.158,39	1,279	472	649,77	1,377
Traguito 35 ° GL x 750	515.174	315114,58	0,612	514.188	304.112,67	0,591	483.418	302.844,49	0,626
Traguito 35 ° GL x 375	23.636	7979,94	0,338	24.555	8.676,25	0,353	21.120	7.536,35	0,357
Traguito Caña 375 x 35°	124	33,55	0,271				48	16,04	
Traguito Caña 750 x 30°				12	9,60		600	331,65	
Colonia 250 cc Masculina									
Colonia 250 Femenina	2	1,46	0,730	6	5,03	0,838	2	1,85	0,925
Ron Isla del Tesoro Oro 750	933	685,18	0,734	1.040	1.017,24	0,978	1.611	1.612,28	1,001
Ron Islas del Tesoro Blanco	25	27,98	1,119	33	39,83	1,207	24	33,35	1,390
Ron Isla del Tesoro Oro litros	1.380	1473,84	1,068	2.070	2.653,74	1,282			
Ron Caribbean's Island 35x 750							1.238	880,88	0,712
Muestras	128	662,99	5,180						
Cremas Bar. Am, Tr, Men, Cacao, Café	21.514	18478,41	0,859	34.784	30.520,05	0,877	10.342	9.547,23	0,923
Cremas Caribbean's Island							33.284	21.412,72	0,643
Cremas Lácteas: cacao, café whisky				2.057	2.394,72	1,164	729	1.389,47	2,725
Cremas Lácteas C. l. piña colada							16830	9.889,04	0,588
Lemonchello	16	42,46	2,654						
Colonias Espirituales	307	376,28	1,226	330	438,04	1,327	295	417,24	1,414
Caribú y Sensación	68	230,84	3,395	18	28,00	1,556	2	10,49	5,245
Venta de Botellas y Jabas		2308,4			812,23			-231,85	
Decuentos									
Costo Devoluciones Colsemur								-1.025,56	
TOTALES	592.966	366.828	0,619	605.987	368.916	0,609	593.802	370.354	0,624

ANEXO 2

INFORME DE GERENCIA A JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS 8 MARZO 2013
BALANCE DE RESULTADOS COMPARATIVO

	AÑO 2010		AÑO 2011		VARIACION		VARIACION	
	DOLARES	%	DOLARES	%	DOLARES	2011-2010	DOLARES	2012-2011
VENTAS	720.034,68	100	790.960,32	100	70.925,64	856.350,03	100	65.389,71
COSTO DE VENTAS	353.206,63	49,05	422.044,57	53,36	68.837,94	485.996,12	56,75	63.951,55
UTILIDAD BRUTA	366.828,05	50,95	368.915,75	46,64	2.087,70	370.353,91	43,25	1.438,16
MATERIA PRIMA	174.698,77	24,263	203.095,48	25,677	28.396,71	230.712,87	29,169	27.617,39
MANO DE OBRA DIRECTA	54.463,40	7,564	64.341,36	8,135	9.877,96	63.766,73	8,062	-574,63
GASTOS DE PRODUCCION MO/I	31.302,39	4,347	30.544,80	3,862	-757,59	34.536,50	4,366	3.991,70
BENEFICIOS SOCIALES	13.942,17	1,936	19.858,91	2,511	5.916,74	20.826,46	2,633	967,55
MATERIALES, INSUMOS Y SUMINIS	41.997,76	5,833	44.141,71	5,581	2.143,95	63.944,46	8,084	19.802,75
SERVICIOS	14.847,77	2,062	10.035,93	1,269	-4.811,84	9.996,56	1,264	-39,37
REPARACION Y MANTENIMIENTO	9.668,58	1,343	11.324,26	1,432	1.655,68	14.947,24	1,890	3.622,98
ACUMULACIONES	12.788,20	1,776	14.416,34	1,823	1.628,14	49.728,36	6,287	35.312,02
CARGAS LEGALES Y OTROS			4.856,88	0,614	4.856,88	3.205,99	0,405	-1.650,89
GASTOS	1.124,00	0,156	318,68	0,040	-805,32	50,00	0,006	-268,68
RENOVACIONES		0,000		0,000	0,00		0,000	0,00
PRODUCCION ESTANDAR	-354.833,04	49,280	-402.934,35	50,942	48.101,31	-491.715,17	62,167	88.780,82
VARIACIONES ESTANDAR								
RETRIBUCIONES	76.635,90	10,64	83.649,79	10,58	7.013,89	99.039,91	12,52	15.390,12
BENEFICIOS SOCIALES	23.081,65	3,21	26.797,26	3,39	3.715,61	27.986,92	3,54	1.189,66
MATERIALES Y SUMINISTROS	5.017,51	0,70	5.290,89	0,67	273,38	3.761,66	0,48	-1.529,23
SERVICIOS	13.466,38	1,87	15.837,55	2,00	2.371,17	17.711,76	2,24	1.874,21
REPARACION Y MANTENIMIENTO	3.006,67	0,42	6.961,71	0,88	3.955,04	10.382,39	1,31	3.420,68
ACUMULACIONES	4.078,62	0,57	5.803,62	0,73	1.725,00	9.864,65	1,25	4.061,03
PROMOCION Y PUBLICIDAD CAP	691,24	0,10	701,92	0,09	10,68	695,01	0,09	-6,91
IMPUESTOS PRED.CONTRATOS	15.022,93	2,09	35.281,85	4,46	20.258,92	22.647,06	2,86	-12.634,79
CARGAS LEGALES Y OTROS								
HONORARIOS DE TERCEROS	7.702,05	1,07		0,00	-7.702,05		0,00	0,00
GASTO JUICIOS AÑOS ANTERIOR	2.139,24	0,30		0,00	-2.139,24		0,00	0,00
GASTOS NO LIQUIDADOS 2003								
GASTO EMISION MARCAS								
20% DESCUENTO COMISARIATO					0,00			0,00
AGASAJOS NAVIDEÑO					0,00			0,00
AMORTIZACIONES	203,20				-203,20			0,00
GASTOS DE ADMINISTRACION	151.045,39	20,98	180.324,59	22,80	29.279,20	192.089,36	24,29	11.764,77
RETRIBUCIONES	24.171,49	3,36	20.339,16	2,57	-3.832,33	24.618,99	3,11	4.279,83
BENEFICIOS SOCIALES	14.838,71	2,06	15.836,33	2,00	997,62	15.254,85	1,93	-581,48
MATERIALES Y SUMINISTROS	4.261,40	0,59	4.851,28	0,61	589,88	3.931,21	0,50	-920,07
SERVICIOS	2.026,67	0,28	4.455,69	0,56	2.429,02	8.909,24	1,13	4.453,55
REPARACION Y MANTENIMIENTO	9.117,88	1,27	7.442,29	0,94	-1.675,59	6.135,21	0,78	-1.307,08
ACUMULACIONES	12.284,42	1,71	26.215,87	3,31	13.931,45	22.147,76	2,80	-4.068,11
PROMOCION Y PUBLICIDAD	15.803,24	2,19	5.175,01	0,65	-10.628,23	15.767,05	1,99	10.592,04
CARGAS LEGALES ICE Y OTROS			1.553,47	0,20			0,00	
INTRODUCCION DE MERCADO	6.805,79	0,95		0,00	-6.805,79		0,00	0,00
GASTO DE ICE				10,86			12,23	
DEFENSA DE PATENTES	9.587,10	1,33		0,00	-9.587,10	212,59	0,03	212,59
GASTO ANALISIS VARIOS								
GASTOS DE VENTAS	98.896,70	13,73	85.869,10	10,86	-13.027,60	96.976,90	12,26	11.107,80
UTILIDAD O(PERDIDA) EN OPERACION	116.885,96	16,23	102.722,06	12,99	-14.163,90	81.287,65	10,28	-21.434,41
INGRESOS NO OPERACIONALES	29.620,96	4,11	35.391,75	4,47	5.770,79	28.247,53	3,57	-7.144,22
GASTOS NO OPERACIONALES	-33.662,73	-4,68	-18.783,71	-2,37	14.879,02	-7.041,50	-0,89	11.742,21
UTILIDAD(PERDIDA) ANTES PARTICIPACION	112.844,19	15,67	119.330,10	15,09	6.485,91	102.493,68	12,96	-16.836,42