

INFORME DE LA GERENCIA A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS AÑO 2016

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 2016.

1.- PRESUPUESTO DE VENTAS. El Presupuesto para el año 2016, consideraba Ventas por un valor de US \$ 1'211.453, desglosado de la siguiente forma: Aguadiente por US \$ 641.230, Ronces US \$ 5.128, Cremas Barman para Servindusas US \$ 24.831, Colonias US \$ 1.720, Cremas Caribbeans US \$ 117.329, Cremas Lácteas Caribbeans US \$ 37.544, para las empresas PayPal y Buenvin, Cremas COLD'S US \$ 83.834, Cremas Lácteas COLD'S US \$ 71.819 y Crema Lácteas Alcohólica por un valor de US \$ 27.900.

1.2.- GESTIONES EN VENTAS

1.2.1 Participación en Ruedas de Negocios

ILEPSA, participó en 3 Macro-ruedas de negocios, eventos realizados por Pro Ecuador, con el fin de exportar nuestros productos a otros países de América y Asia, de la siguiente forma:

2 Macro Ruedas en Guayaquil (Encuentro Empresarial Andino – Macro Rueda de Negocios)

Resultados: Se hizo contacto con varias empresas de América y China, se adelantó ya cotizaciones con una empresa Boliviana, otra China y este año a partir de Marzo se reanudarán las negociaciones con empresas de Panamá, México, Colombia y Perú. Se participó adicionalmente en una Macro Rueda en México (Expo ALADI México 2016).

ILEPSA fue una de las 4 empresas seleccionadas por Pro Ecuador para representar al país en México; además Pro Ecuador cubrió con el pago de los pasajes aéreos para el traslado del Ing. Christian Suárez a México y de este modo representar a ILEPSA y al país en mencionado evento.

1.2.2 Mantenimiento del Mercado COLDS.

El 2016 fue un año muy difícil para ILEPSA, por todos los acontecimientos que vivimos, como fue el terremoto que afectó a las provincias de Manabí y Esmeraldas, que por el lapso de dos meses (Abril y Mayo) los clientes no compraron nuestros productos ya que los locales nocturnos se mantuvieron cerrados por ley.

Además aparecieron nuevos actores en el mercado, tal es el caso de BOL TONS y D'MARELIS, marcas que entraron de manera muy agresiva al mercado, a nivel nacional, las mismas que pertenecen a Arturo Román y Ortiz de Cuenca, respectivamente.

Nuestra reacción fue inmediata ya que la agresividad de dichas marcas fue tan grande, que regalaban 2 + 1 (por la compra de 2 cajas 1 gratis); además de tener precios muy por debajo de los nuestros, con el objetivo de reventar el mercado.

La estrategia de ILEPSA, fue activar la marca COLDS, en todos los puntos de construcción de marca, a través de actividades promocionales, tales como degustación e impulsación en los puntos de venta, apoyo de material gráfico, etc.

Adicionalmente para aguantar la arremetida de las nuevas marcas en el mercado, se entregó 13+1 a nuestros distribuidores que atienden puntos neurálgicos de construcción de marca, tales como: Mercado de Itaque y Mercado Mayorista del Sur de Quito. Estas promociones fueron trasladadas a los puntos de venta y de este modo pudimos atenuar la entrada de la competencia con precios bajos, tornando a COLDS más competitivo.

Estas actividades se replicaron en Guayaquil y Ambato, dándonos excelentes resultados y además nos permitieron mantener el mercado, bloqueando la entrada agresiva de las marcas antes mencionadas.

Esta actividad se tuvo que mantener en forma intermitente desde Mayo hasta Diciembre 2016. Es por esto que los productos de autoconsumo fueron por un total de 3518 unidades con un costo de US-\$ 6.764,06.

Por otro lado, se programaron capacitaciones para la zona centro del país: Tungurahua, Cotacachi, Bolívar y Chimborazo: una capacitación para todos los Bares, Restaurantes y Hoteles de la zona; así conseguimos consolidar la marca además de fidelizar a los clientes con nuestros productos, en vista que también entregamos diplomas de participación, todo con el auspicio de COLDS.

Durante el 2017 vamos a repetir esta actividad en la misma zona, y además vamos a replicarla la misma en Guayas, Sta. Elena, Sto. Domingo y Manabí.

1.2.3 Nuevos Distribuidores, Nuevas Zonas:

Se han cerrado negociaciones con nuevos distribuidores para canales en los que tenemos mucho potencial para crecer, tal es el caso del canal Tradicional o Cobertura.

Entramos en la provincia de Sta. Elena y sur de Manabí, a través de Distribuidora Rivera y estamos potenciando Guayas, Santo Domingo, Esmeraldas y Pichincha, a través de Globandina.

En el 2017, el objetivo es llegar a las zonas donde aún no tenemos presencia, tal es el caso del sur del país (Cañar, Azuay y Loja), y la parte Norte del Oriente (Sucumbios y Orellana).

1.2.4 Canal Moderno (Autoconsumo)

El fortalecimiento de este canal, se da gracias a la entrada en el 2016, en El Rosado (Mi Compañero), además de Supermax y Santa María donde ya tenemos presencia.

En el 2017 vamos a consolidar las relaciones comerciales con los clientes antes mencionados, además de codificar nuestros productos en los clientes que nos faltan de dicho canal.

1.2.5 Traguito No Retornable

El desarrollo de este producto en el mercado está teniendo éxito, ya que gracias a nuestro equipo de distribuidores, ya tenemos rotación mensual del mismo; además lo estamos llevando a todas las provincias donde tenemos

representación. En el caso de Guayas, Sta. Elena, Sto. Domingo, Esmeraldas, estamos en el proceso de siembra, el mismo que ya lo realizamos en Quito y es en donde estamos obteniendo muy buenos resultados.

1.2.6 Ran Isla del Tesoro

Retomamos el mismo producto, con el fin de no encarecer su precio y ser competitivos en el mercado; comenzamos con la etapa de siembra en el 2016 a nivel nacional, y ya fue presentado a los diferentes Autoservicios con el fin de codificarlo. Esperamos un buen desenvolvimiento de este producto para este año.

1.2.7 Auspicios

Hemos auspiciado varios eventos en donde ha sido muy positiva la presencia de nuestra marca; en Quito y Guayaquil, principalmente, vamos a continuar con estas actividades para que la gente pueda conocer nuestros productos. Estas actividades forman parte de la estrategia promocional para el año 2017.

1.2.8 Resultados

a) Distribuidores

Servindinsa: Incrementó sus ventas en 4086 unidades con US \$ 12.170

Pay Pag S.A. y Buenvín: disminuyeron sus ventas de cremas dulces en (15.945) unidades, con US \$ 41.585 y las cremas lácteas disminuyeron en (2.656) unidades con US \$ 11.426.

b) ILEPSA

Cremas, con su marca COLD'S, incrementó la venta de cremas dulces en 966 unidades con US \$ 4.544 y en las cremas lácteas se incrementaron 6.503 unidades con US \$ 26.368.

En resumen, las cremas, en sus tres marcas BARMAN, Caribbean's y COLD'S se vendieron 100.009 unidades con US \$ 297.237,76. Se llegó a un 93 % de las unidades vendidas en el 2016 y a un 97 % de los dólares del 2016.

Lo cual, dadas las circunstancias explicadas, fue un logro importante, por las razones explicadas.

Aguardiente, se incrementaron 25.439 unidades, con un total de US \$ 48.902. Se debe indicar que en el Traguito Rojo (de botella No Retornable) se tuvo un incremento en ventas de US \$ 9.662,76 y US \$ 8.607,34 para el Traguito rojo de 750 cc y Traguito Rojo de 375 cc, respectivamente.

Ran, se disminuyeron 537 unidades con US \$ 1.194.

Maquila, se incrementaron 296 unidades con US \$ 288,41

Coconas, disminuyeron 134 unidades con US \$ 362.

En el año 2016 se vendieron 652.285 unidades con US \$ 1.158.541,43 se vendieron 17.235 unidades y US \$ 37.695,02 más que el 2015. Las ventas totales, incluidos todos los rubros como Crema lácteo alcohólica (US \$ 30.200), botellas (US \$ 10.662,76), autoconsumos (docena de trece y descuentos especiales, US \$ 5.989) excedentes, etc. fueron de US \$ 1.207.828,17 que

comparados con el año 2015: US \$ 1'170.199,03 representan un incremento de total de US \$ 37.629,13, lo que significa un incremento de ventas del 3,22%.

1.2.9 Atención a Distribuidores:

La empresa, igual que en el año 2015, entregó a sus Distribuidores tradicionales, por el cumplimiento de ventas, un pequeño reconocimiento en el mes de diciembre.

Se entregaron perfumes para hombre y mujer, fabricados por ILEPSA.

2.- GESTIONES ADMINISTRATIVAS

2.1 Eventos adicionales a las labores normales de Contabilidad

También en el año 2016, las Instituciones gubernamentales de control, mantuvieron un creciente esquema de requerimiento de información para decisiones y estadística aplicada, casi todas a tiempo real.

Con el objeto de satisfacer la información solicitada por las diferentes Instituciones del gobierno, se han tenido que realizar una serie de informes adicionales.

2.2 Control e Implementación del sistema SIMAR

Se procedió a la preparación de la información solicitada por el SRI, para la aplicación del proyecto **SIMAR**, que es el controlador de los Componentes Fisicos de Seguridad CFS, de acuerdo a resolución, se debe implementar el control de las bebidas alcohólicas nacionales e importadas, mediante un sello de seguridad.

2.3 Incremento de Salarios al Personal

En el año 2017, el gobierno subió el salario básico unificado, de US \$ 366 a US \$ 375 (US 9,00), e ILEPSA aplicó este aumento ya que el salario fijado por la Comisión Sectorial N° 7 "Producción Industrial de Bebidas y Tabacos" tuvo un incremento inferior, comprendido entre US \$ 8,68 y US \$ 8,75.

2.4. Contrato Colectivo

Con Fecha, 12 de enero del 2017, se firmó recién, el Undécimo Contrato Colectivo, ante la Dirección Regional del Trabajo y Servicio Público Quito, aunque el mismo, internamente está en vigencia desde el 30 de marzo del 2015. Este retraso estuvo relacionado con los trámites burocráticos del Ministerio del Trabajo.

3. GESTIONES EN PRODUCCION y EXTERIORES

3.1 Certificación de BPM

El 18 de febrero del 2015, se le emitió a ILEPSA el Certificado de Operación sobre la base de la utilización de Buenas Prácticas de Manufactura N° 0119-02-2015, con una validez de tres años. Esta certificación, actualmente es requisito previo para la obtención del Permiso de Funcionamiento de las empresas de alimentos.

Con fecha 7 de octubre del 2016, los auditores Javier Pazmiño y Carolina Villacís, de SGS, realizaron la auditoría correspondiente, emitiendo su informe anual favorable.

3.2. Programación de la Producción

En el año 2016 se produjeron 674.187 unidades de 750 cc con un costo de US \$ 715.847. El costo unitario promedio fue de US \$ 1.062. En el año 2015 se produjeron 514.124 unidades con un costo de US \$ 680.551. El costo promedio fue de US \$ 1.108, lo que significó, que en el año 2016 se redujeron los costos de producción en un 4,2%, ya que desde el mes de junio a diciembre se incrementaron las cantidades producidas en el producto traguito, bajando los costos.

3.3 Nueva Codificadora de Botellas

En el mes de junio, se cambió la codificadora de botellas por una nueva, la misma que agilitó la codificación en la producción, ayudando a disminuir paros por daño de máquina en la producción.

3.4 Pintura en Planta de Lácteos

En el mes de octubre se realizó un mantenimiento total de la planta de lácteos, pintándose con pintura epóxica, tanto en piso como en paredes.

3.5 Construcción de bordillos en Jardines

Se cambiaron los bordillos de los jardines a hormigón, ya que anteriormente estaban contruidos con piedras.

3.6 Construcción de Portaria

Dado el mal estado de la misma, se cambió la construcción en madera por una de fierro y mampostería de bloques, ventanas de aluminio y puerta metálica.

3.7 Puerta Principal de Acceso

Se pintó la puerta principal y se colocó una malla de seguridad eléctrica.

3.8 Trabajos varios

Se construyeron grúas para los tanques de la bodega de alcohol, aguardiente y sacacaña. Cambio de estructura del piso para toma de muestras de gases en el caldero y retiro de cerámica en el área de producción.

4. RESULTADOS: VENTAS-COSTOS Y MARGENES (ANEXO 1)

Ventas: Las Ventas de unidades en el 2016 fueron de 652.265, en el año 2015 fueron de 633.050, incrementándose las ventas en 17.235 unidades, lo que significó un 2,7 %.

Las ventas en dólares del 2016, fueron de US \$ 1.207.828 y las ventas del 2015, fueron de US \$1.170.189, lo que significó un aumento de US \$ 37.629 con el 3,21%.

Los US \$ 1.207.828, se descomponen de la siguiente forma: US \$ 1.158.541, de producto terminado; US \$ 21.962,73, en los cuales se incluyen 5.889, de autoconsumos y descuentos especiales para degustaciones y promociones de nuestros cremas ante la entrada al mercado de BOLTONS y de Marela, venta de botellas reciclaje y otras, US \$ 15.574,11, y US \$ 27.324 de crema láctea.

Los precios de venta promedio por unidad, se incrementaron de US \$ 1,843, a US \$ 1,852 lo que significó US \$ 0,009

Costos: Los costos promedio por unidad en el 2016 (US \$ 1,048) se incrementaron en US \$ 0,002 con respecto a los similares del 2015 (US \$ 1,046) lo que significó un valor muy pequeño de incremento.

Se pasó de un costo total de US \$ 684.423,66 en el 2015, a un costo total de US \$ 683.905 en el 2016, lo que significó un incremento del 2,83 % que se explica principalmente por el incremento del número de unidades, las mismas que subieron en un 2,71% y la diferencia, por un cambio de composición.

Márgenes: Los márgenes del año 2015, fueron US \$ 0,796 y los del año 2016 fueron de US \$ 0,803 lo que significó un aumento en el margen promedio de US \$ 0,007, lo que representó un incremento del 0,6%.

El margen bruto, se elevó de US \$ 508.775 en el 2015, a US \$ 523.921, en el 2016, debido principalmente al incremento de las unidades vendidas.

4.1 Cuentas por Cobrar Clientes

En el año 2016, al 31 de diciembre, las Cuentas por Cobrar Clientes alcanzaban a US \$ US \$ 388.889,13, en este valor están incluidos US \$ 127.537 de las deudas de los clientes morosos, los cuales tienen planteados los correspondientes juicios. La diferencia de US \$ 262.351, corresponden a la operación de ILEPSA, la misma que se vio incrementada por encima de los valores normales por el incremento de distribuidores y ventas adicionales en noviembre y diciembre, las mismas que incrementaron la cartera.

En el año 2016, ILEPSA firmó un contrato de cobranza, con la Compañía RCH SEGURIDAD Y COBRANZAS COMERCIO MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS, con el objeto de cobrar las deudas a: Oswaldo Surtaxi, Martha de Almeida, por un valor de US \$ 26.986. Posteriormente se le incluyó en el programa a Fernando Acosta, con US \$ 72.329, llegando a un valor de US \$ 99.322.

Adicionalmente se contrató con esta empresa la investigación y eliminación del Trágufo adulterado.

Los anticipos entregados a RCH deberán ser formalizados y liquidados una vez que RCH pague a ILEPSA los dineros recaudados, de la cartera de dudosa recuperación.

5. BALANCES DE RESULTADOS COMPARATIVOS (ANEXO 2)

Producción a Estándar: Analizando los años 2015 y 2016, podemos anotar Materia Prima. En el año 2015 se produjeron 614.124 unidades de 750 cc con un costo de materia prima y mermas de US \$ 262.919, en el año 2016, el número de unidades producidas de 750cc fue de 674.197 con un costo de materia prima y mermas de US \$ 281.957. El costo unitario promedio de materia prima fue de US \$ 0.4281 para el año 2015 y de US \$ 0.418, para el 2016, ya que la administración consiguió una disminución en el precio del alcohol de US \$ 0.96 a US \$ 0.90, desde el mes de septiembre del 2016. El incremento en US \$ 19.038, se debe al incremento de las unidades producidas.

Traumos, Materiales y Suministros: En el año 2015, por estos conceptos se gastaron US \$ 119.343 y US \$ 18.119 con un total de US \$ 137.462, en el año 2016, fueron US \$ 112.393 y US \$ 22.329 con un total de US \$ 134.722, lo que significó una disminución de US \$ 2.739.

La mano de obra directa más la mano de obra indirecta y más los beneficios sociales, en el año 2015 (88.178+50.736+41.143) US \$ 180.057, y en el año 2016, US \$ (83251.77+64.600+40.273) US \$ 188.134, lo que significó un aumento del 4.48%, en salarios y sueldos.

Reparación y mantenimiento, en este rubro se gastaron en el año 2015, US \$17.887 y en el año 2016, US \$ 24.548, con un incremento de US \$ 6.670. Este valor se incrementó, por cuanto, algunas de las obras realizadas en la planta, para la aprobación de BPM, dado el monto de las mermas, se decidió amortizarlas a dos años.

Acumulaciones, el valor de las depreciaciones en el año 2015, fue de US \$ 8 59.231, de acuerdo a la implementación de las NIIF, para el año 2016 dicho valor se ubicó en US \$58.014, disminuyendo en US \$ 1217.

Cargas Legales y Otros, estos valores se han incrementado por el servicio de laboratorio para controles exigidos por BPM y para la actualización y obtención de nuevos registros sanitarios.

Los incrementos totales en Producción fueron de US \$ 35.295.

Gastos de Administración

Los gastos del año 2015, fueron de US \$ 241.649 y en el año 2016, US \$ 248.730, el incremento se debe a la asignación de los US \$ 700 mensuales al Gerente.

Gastos de Ventas

Los gastos del año 2015, fueron de US \$ 118.978 incrementándose en el 2016 a US \$ 122.457. En el caso de los beneficios sociales se bajan US \$270, y se suben US \$ 3.554 en los servicios, debido principalmente a la forma de pago del ejecutivo de ventas. Los gastos de promoción y publicidad se incrementan en US \$ 4.896 debido principalmente a las promociones de cremas COLD 5.

Los incrementos totales fueron por US \$ 3.450.

Ingresos no Operacionales

Estos valores fueron de US \$ 9.782 para el año 2015, pasando en el 2016 US\$ 8.468, valores provenientes de recuperación de gastos y otros ingresos.

Egresos no Operacionales

Los egresos del año 2015, fueron US 33.455 y los del año 2016 fueron de US \$ 48.390, con un incremento de US \$ 14.936, debido principalmente al incremento en provisión de Jubilación patronal y desahucio.

Jubilación Patronal

Las Reservas por Jubilación Patronal, fueron ajustadas en el año 2016, de acuerdo a las políticas de ILEPSA y considerando los estudios actuariales de la firma Actuarial Consultores Cia. Ltda., al valor de US 178.111 para Jubilación Patronal y US \$ 27.947 para Desahucio, con un total de US \$ 206.058. El año 2015, dichos valores fueron de: US \$ 167.638,57, para Jubilación Patronal, y US \$ 23.885,03 para Desahucio, dando un total de US \$ 191.523,59, por lo cual se incrementaron los US \$ 14.536.

Utilidad antes de Impuestos y Participaciones: Durante el año 2016, la Empresa obtuvo una utilidad de US \$ 109.600, inferior en US \$ 11.477 a la alcanzada en el año 2015, la misma que fue de US \$ 121.277,30.

Si bien es cierto que esta utilidad fue inferior a la del año 2015, representa un gran esfuerzo de ILEPSA, dadas las condiciones vividas en el país el año 2016.

6. INFORMACION Y RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL

6.1 Ingresos Totales de Impuestos SRI ECUADOR

Analizando el cuadro, publicado por el SRI, de "RECAUDACIÓN DE GESTIÓN DEL SERVICIO DE RENTAS INTERNAS" de Enero a Diciembre del 2015 y 2016, podemos realizar las siguientes afirmaciones:

- El total de la Recaudación de Impuestos del 2015 fue de US \$ 14'083.404.000 y el total de la recaudación del 2016, fue de US \$ 12'226.761.000 lo que significó una disminución de la recaudación de US \$ 1'856.623.000 lo que representa una baja del 13,19 %.
- El Total de Recaudación del ICE, en Alcohol y Productos Alcohólicos, en el 2015 fue de US \$ 43'698.000, de los cuales, US \$ 4'433.564 se cobraron por concepto de condonación de intereses y multas, con lo cual la recaudación neta de ICE fue de US \$ 39'264.436, el total de la recaudación del ICE en el 2016 fue de 34'834.000, lo que significó una disminución de recaudación de ICE de US \$ 4'330.436, lo que representa una baja del 11,02 %.
- Veritadamente ILEPSA, no siguió con esta tendencia y más bien tuvo un incremento en sus ventas del 3,35%, como se ha analizado anteriormente.

6.2 PRESUPUESTO 2017

El Directorio de ILEPSA, ha considerado conveniente, que se programe el 2017 con las mismas cantidades vendidas en el 2016, pero elevadas en un 5%. En el primer trimestre, se hará un análisis de la situación, y de ser necesario se harán los ajustes al presupuesto.

En principio se han programado ventas anuales por 644.172 unidades de T500c por un valor de US \$ 1'276.629.

6.3 ILEPSA en el Mercado Licorero

Como se mencionó anteriormente, ha existido una contracción del mercado formal de licores en el país, ya que los impuestos por concepto de ICE disminuyeron en un 11.02 %. La realidad de ILEPSA en el año 2016 se puede observar en el siguiente cuadro:

Concepto/Año	Año 2014	Año 2015	Año 2016
Ventas en Dólares US \$	1'030.482	1'170.199	1'207.229
Impuestos del ICE US \$	1'060.182	1'094.719	1'138.987
Total Ventas con ICE US \$	2'090.664	2'264.908	2'346.199
IVA US \$	187.800	192.188	231.149
Gran total US \$	2'268.473	2'457.094	2'577.344
Unidades	596.827	635.060	652.266

El total de ventas de ILEPSA, incluido el ICE, pasó de US \$ 2'457.094 en el 2015 a US \$ 2'577.344 en el 2016, con un incremento del 4.89 %.

6.4 COMPRA DE TERRENO PARA ILEPSA

Durante el año 2016, se realizaron muchas visitas a los terrenos ofertados a ILEPSA, se indican los principales:

- 1) Calacal: 5000 m2, de la compañía INTERINOX, con un precio de US \$ 280.000, problema de abastecimiento y calidad de agua
- 2) Cooperativa "Mi Huerto", ubicados detrás del botadero de basura de Itzacal, de 55.973 m2 y 79.863 m2, los cuales se pueden subdividir y se nos puede ofertar 10.000 m2. Sus precios están en US \$ 30/m2, terrenos no urbanizados, y no disponen de agua potable
- 3) Parque Industrial Quito (Itzacal) -dos lotes de terreno de 18.000 y 10.000 m2 ubicados en el Parque a un precio de US \$ 90/m2, precios de US \$1'820.000 y US \$900.000, estos terrenos tienen todos los servicios y pago de alcantarilla.
- 4) Parque Industrial Turubamba: 10.000 m2 con cerramiento cuyo valor está en US \$ 70 /m2: US \$ 700.000, amerita un estudio de suelos, la zona es muy húmeda, con presencia de agua a muy poca profundidad
- 5) Cantón Meja, Parroquia de Tambillo: detrás de la Escuela de Policía: 22.924 m2 y 17.404 m2, estos terrenos están ubicados en un Parque Industrial de Tambillo, con valores de US \$ 1'031.580 y US \$ 783.160
- 6) Terreno Industrial Casiganda, Parroquia Uyumbicho, Carlos Alborno B, ofrece lotes de 2.4 y 3.5 hectáreas, el precio oscila entre US \$ 1'440.000 y US

\$ 2'100.000, aquí se ha pedido la posibilidad de llegar a áreas de 1/4 a 1/4 de hectáreas, con valores de US \$ 300.000 y US \$ 450.000.

7) Pto. vía a Papallacta con 10.444 metros cuadrados a un precio de US \$ 800.000, propiedad del Ing. Jesús Villacón, terreno no urbanizado.

c) Parque Industrial Quito (Ishicachi), 5015 m² a un precio de US \$ 145.800, negociable, con todos los servicios, con el pago de una alcuota mensual de US \$ 0.06/m², con un valor mensual de US \$ 372.90.

Como pueden observar los señores Accionistas, los terrenos están bastante caros, habría, a lo mejor que pensar en terrenos fuera del perímetro de Quito.

Una vez que se encuentre un terreno adecuado, a un precio justo y se lo pueda financiar, se lo deberá adquirir.

De acuerdo a la ordenanza 306, Capítulo IV, Sección 2, suscrita por el Municipio de Quito, una empresa de categoría R3 (Industrial alto impacto) que tenga un uso de categoría suelo R3 (Residencia alta densidad), no podrá ser desalojada, cesar de sus funciones o ser suspendida, mientras esta cumpla con los términos y condiciones establecidas en la Licencia Única de Actividades Económicas (LUAE).

La Industria Liconera Embotelladora de Pichincha S. A. ILEPSA, desde su constitución el día 16 de noviembre de 1959, tiene una trayectoria impecable de cumplimiento de normas, términos y condiciones solicitadas por las diferentes entidades municipales para poder obtener los certificados de funcionamiento respectivos y además ha mantenido en el tiempo su actividad económica, con lo cual se garantiza que no tendrá ningún inconveniente en continuar con su funcionamiento en la ubicación actual. Esta situación se mantendrá hasta conseguir un terreno adecuado, a un precio favorable para la empresa, o hasta que el Municipio de Quito establezca un parque industrial, cuyos valores por m² de terreno no sean prohibitivos, como en los parques industriales privados actuales.

6.5 REPARTO DE UTILIDADES

Me permito sugerir, de acuerdo con la recomendación del Directorio, que el Reparto de Utilidades a los señores Accionistas, sea del 15 % del Capital Social de la Compañía, es decir US \$ 45.000 y que se lo haga, de ser posible, en un solo pago, el mismo que se lo podría realizar en el mes junio. Esta propuesta se la hace por las siguientes consideraciones:

- a) El reparto del año 2015 fue de US \$ 45.000
- b) Es importante resaltar que el impuesto a la renta representa US\$ 31.815,01 el mismo que considera la eliminación del beneficio de deducibilidad por discapacidad de nuestro personal, por el incremento del porcentaje requiendo para el efecto.

A disposición de los señores Accionistas se tienen US \$ 45.440

6.6 Información que deben entregar los señores Accionistas

Volvemos a recordar que conforme al "Reglamento sobre Juntas Generales de Socios y Accionistas de las Compañías de Responsabilidad Limitada, Anónimas, en Comandita por Acciones y de Economía Mixta" expedido por La Superintendencia de Compañías y Valores, publicado en el Registro Oficial N° 371, del 10 de noviembre del 2014, N° SVC-DNCCOH-14-014 los señores Accionistas deberán entregar a la Administración la siguiente información actualizada que se indica a continuación, para que ILEPSA pueda cumplir con las disposiciones de este Reglamento:

- Correo electrónico actual y notificación de cambios
- Dirección domiciliar actual y notificación de cambios
- Teléfono Actual y notificación de cambios

A partir de esta fecha, todas las Juntas Generales de Accionistas deberán ser gratuitas.

6.7 Cobro de Dividendos.-

Se les recuerda a los señores Accionistas que deben cobrar sus dividendos, año a año, ya que la acción, para solicitar el pago de los mismos, prescribe en cinco años, de acuerdo al siguiente artículo de la Ley de Compañías:

"Art. 298(E- 340) - Distribución de Dividendos.- Sólo se pagará dividendos sobre las acciones en razón de beneficios realmente obtenidos y percibidos o de reservas expresas efectivas de libre disposición.

La distribución de dividendos a los accionistas se realizará en proporción al capital que hayan desembolsado.

La acción para solicitar el pago de dividendos vencidos prescribe en cinco años. Según ostente constancia, los dividendos no cobrados de cinco años hacia atrás, serán contabilizados en la cuenta de Patrimonio, Resultados Acumulados".

El Directorio de la empresa ha considerado conveniente se identifique a los Accionistas que no han cobrado sus dividendos para ubicarlos y que lo hagan, en caso de no hacerlo estos valores deberían reclasificarse como Resultados Acumulados, dentro de la Cuenta de Patrimonio de los Accionistas.

AGRADECIMIENTO

Muchas gracias, primero a Dios, porque ILEPSA, a pesar de todos los problemas, sigue adelante, 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


Alberto Tamariz V.
Gerente General