

ILELSA

INDUSTRIA LICORERA EMBOTELLADORA DE LOJA S.A.

Av. Salvador Bustamante Celi s/n

Tel. (593 7) 573192. Teleaf: (593 7) 570435 P.O. Box. 626. Loja - Ecuador



INFORME DE OPERACIÓN ILELSA

REALIZADO POR: Administración: GERENTE GENERAL: Ing. Edwin Ripalda
PRESIDENTE: Ing. Juan Palacios

PERIODO: Enero 2010 – Diciembre 2010

Señores accionistas
Señores miembros del Directorio
Señor Comisario

De acuerdo a las disposiciones de la Ley de Compañías, de las normas establecidas por la Superintendencia de Compañías, y, de los Estatutos y Reglamentos de Industria Licorera Embotelladora de Loja S.A. ILELSA, me dirijo a ustedes, señores accionistas presentar un resumen sobre las actividades realizadas en la empresa durante el ejercicio económico del 2010.

1. ENTORNO ECONOMICO:

Durante el año 2010, la situación económica del país se ha mantenido con cierta estabilidad en el aspecto económico, teniendo una reducción de la tasa inflacionaria; un incremento en PIB, sumado a una balanza comercial positiva al cierre del periodo; sumando a un mejor precio del petróleo que a la final refleja una mejora en los aspectos macroeconómicos del Ecuador.

Hechos que no ha repercutido de igual forma en los aspectos microeconómicos que determinan situaciones no tan aceptables para el desarrollo empresarial; esto debido a la promulgación de diferentes leyes, reglamentos y situaciones de carácter político que han venido restringiendo el potencial de crecimiento de las empresas ecuatorianas.

La situación vial con respecto al año 2009, ha mejorado teniendo situaciones propias del invierno que en ocasiones a limitado el acceso a los distintos lugares de expendio del producto.

Este fue el escenario en el que la empresa ILELSA desarrollo su actividad, siempre con el objetivo puesto en mantener la calidad del producto y mejorar el servicio para posicionarnos de mejor manera en el mercado y así poder obtener mayor rentabilidad.

La Dirección Provincial de Salud ha continuado con los respectivos controles, lo mismos que los hemos pasado sin ningún contratiempo, debido fundamentalmente a la estandarización de los procesos internos de fabricación.

I L E L S A

INDUSTRIA LICORERA EMBOTELLADORA DE LOJA S.A.

Av. Salvador Bustamante Celi s/n

Tel. (593 7) 573192. Teleaf: (593 7) 570435 P.O. Box. 626. Loja - Ecuador



2. PRODUCTOS Y MERCADO:

La cartera de productos durante el año 2010, se ha mantenido sin variaciones por lo que nuestra oferta de productos tampoco ha sufrido cambios.

La situación en la venta de cerveza si bien se encontraba mejorando; debido a las restricciones impuestas por el gobierno de prohibir la venta de licores en las noches y los fines de semana, a limitado el crecimiento que se notaba a inicios de año, por lo tanto en el balance final se expresa nuevamente una reducción de las ventas de cerveza.

En lo que tiene que ver con los productos que se comercializan de la empresa Cuenca Bottling Company, podemos mencionar que existe un crecimiento en jugos sunny del 20% aproximadamente y en la participación de mercado, no así la cola que hemos aumentado muy poco el porcentaje de venta; esto debido fundamentalmente al precio de la competencia; también se ha incrementado la venta de agua en las presentaciones de galón y de plus, que siguen creciendo en el mercado, fortaleciendo con nuestra propia red de distribución.

Con respecto al Cantaclaro se viene manteniendo el crecimiento sostenido, y lógicamente aumentando la participación en el mercado, registrándose la competencia de marcas nacionales; por lo que ha sido necesario seguir manteniendo promociones principalmente en la zona de Saraguro en donde se realizaron descuentos y promociones de tapas por canje; y que es un mercado en el cual se nos ha hecho difícil lograr posicionar el producto influenciada por la fuerte competencia de Cristal.

Se han mantenido los costos de publicidad, no así los de promociones que han variado por las diferentes estrategias de Marketing que se han adoptado principalmente por lo expuesto anteriormente de la zona de Saraguro.

Cada vez más las agencias nos están permitiendo afianzar el posicionamiento del producto en la provincia, a pesar de los inconvenientes con el personal que se suscitan, por lo que también se han adoptado y mejorado los sistemas de control para evitar problemas como los sucedidos en el año 2009 en la ciudad de Catacocha.

Se han mantenido los distribuidores fuertes en toda la provincia, lógicamente con un trato preferencial para mantener estos canales de comercialización a nuestro favor y evitar la entrada de la competencia a estos distribuidores.

El ron se mantiene con la presencia en el mercado, ayudando a mantener a imagen de la empresa y la marca, como producto de mayor target.

Se ha mantenido la comercialización en la provincia de El Oro.

Hay que señalar que el mejor canal de distribución es llegar directamente al minorista, con esta estrategia mejoramos nuestra relación directa con los detallistas, controlamos la rotación del producto, podemos mejorar el margen de rentabilidad y obtener mejor participación de mercado, ya que lo estamos monitoreando permanentemente y podemos responder rápidamente a las estrategias de la competencia.

ILELSA

INDUSTRIA LICORERA EMBOTELLADORA DE LOJA S.A.

Av. Salvador Bustamante Celí s/n

Tel. (593 7) 573192. Teleaf. (593 7) 570435 P.O. Box. 626. Loja - Ecuador



3. ASPECTOS TÉCNICOS, PRODUCCIÓN Y DE INFRAESTRUCTURA:

En este ámbito en el presente año, se decidió entrar en un programa propuesto por la cámara de industrias de Loja referente a las Buenas Prácticas de Manufactura que para los próximos años va a ser de carácter obligatorio, esto permitirá mejorar los procesos internos y la productividad de la empresa; necesariamente se realizaron ciertas inversiones en mantenimiento de las instalaciones y equipos para cumplir con las normas establecidas por este programa y poder en el próximo año obtener una certificación.

Se han realizado así mismo el mantenimiento de las instalaciones y de los vehículos de la empresa, todo esto dentro de los parámetros normales programados y que no han sido incrementados en el periodo de análisis.

Es necesario que para el próximo año se realice la inversión en la pintada del piso de planta y la maquinaria, así como el arreglo de techo que actualmente por los duros inviernos se está deteriorando rápidamente; es necesario también la construcción de un nuevo tanque de almacenamiento.

4. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y DE PERSONAL:

Para el año 2010, el sistema informático ha mejorado completando los módulos y su rendimiento; se están desarrollando las actividades de seguimiento computarizado a las áreas de ventas, facturación y de stock de bodega, este último punto es crucial para el buen manejo de los productos.

En ventas se ha mantenido el mismo personal que en el 2009, con los dos supervisores que están encargados de la ciudad y provincia.

En cuanto a las remuneraciones, estas fueron incrementadas en el año 2010 con un porcentaje decretado por la ley y con ciertas variaciones por labores operativas individuales y por vacantes llenadas con nuevo personal.

En referencia a la relación con otras instituciones como SRI, MUNICIPIO, DIRECCION DE SALUD y otras, no hubieron inconvenientes, más por el contrario se han presentado todas la informaciones necesarias para cumplir con lo dispuesto por ellas.

5. ANÁLISIS DEL BALANCE Y ESTADO DE RESULTADOS:

Para el año 2010 se reclasificaron ciertas cuentas con el fin de tener una distribución que nos permita mejorar el análisis en rubros específicos. Las ventas totales pasaron de US\$1'668.890,18 en el 2009 a US\$1.829.280,86 en el 2010, lo que significa un incremento del 9%. Los ingresos por facturación de licor alcanzaron los US\$ 825.133,74, equivalente al 45.10% y los ingresos por la distribución alcanzaron los US\$ 983.632,04 equivalente al 53.77%; con lo cual la distribución ha obtenido un alza

ILELSA

INDUSTRIA LICORERA EMBOTELLADORA DE LOJA S.A.

Av. Salvador Bustamante Celi sh

Tel. (593 7) 573192. Teleaf: (593 7) 570435 P.O. Box. 626. Loja - Ecuador

con relación a la influencia del año pasado y el licor tuvo un crecimiento de 1 punto importante en el sector licorero.



Conjuntamente con el incremento de ventas hemos tenido un incremento en la utilidad bruta la misma que para este año tiene un valor de US\$ 82.032,37 comparada con los US\$ 75.313,09, del año 2009, lo que representa una subida de aproximadamente 9%.

Cabe indicar que durante el año 2010 la compañía ILELSA ha pagado por impuestos (IVA e ICE y retenciones) un promedio aproximado de US\$ 30.000.00 cada mes

Los aspectos principales que constan en el Balance y Estado de Resultados del año 2010 son:

- Dentro del activo corrientes se obtiene un valor total de US\$ 44.416,37; es decir tuvo un decremento del 13% con relación al año pasado que teníamos una crecimiento del 55% evidenciando una baja en la liquidez de la compañía.
- Dentro del activo exigible se destacan las cuentas por cobrar a Clientes con un valor de US\$ 178.787,15 que a pesar de ser alto está dentro de los parámetros normales del crecimiento de ventas y es el único rubro importante dentro de este grupo.
- El activo realizable tiene un valor total de US\$ 86.469,75 lo que demuestra un manejo muy eficiente de los inventarios.
- En el activo fijo se mantienen en los estándares del año pasado debido a que estamos entrando al año de transición de las normas NIIF en donde los Activos fijos se valoran a un valor razonable.
- Dentro de Cuentas por Pagar la disminución es importante y solamente se destaca la Deuda a Accionistas que al no ser de corto plazo afianza considerablemente la posición de la compañía. Así mismo el endeudamiento bancario tiene niveles bajos.
- Debido a que la revalorización de los activos creó una cuenta elevada para aportes a Futuras Capitalizaciones y que dentro del año 2010 debe llevarse el capital suscrito a valores reales, este año se ha decidido prescindir de utilizar una cuenta de reserva facultativa y este valor se ha incrementado en las utilidades.
- En el estado de Pérdidas y Ganancias para este año se han desglosado e individualizado todos los rubros de manera que no aparece un solo valor global de Costo de Ventas sino que se identifican como Costos Generales de Distribuidora todos los rubros de los productos comprados para tener una comparación de la rentabilidad de cada línea de productos.

Luego de esta rápida presentación de las cuentas, quiero informarles que de acuerdo a las utilidades indicadas anteriormente, la compañía procederá a repartir entre sus trabajadores la suma de US\$ 12.304,86; pagará por impuesto a la renta la suma de US\$ 17.431,88, provisionará como reserva legal la suma de US\$ 6.972,75 y como reserva facultativa la suma de US\$ 3.486,38 y que existe una cantidad de US\$ 41.836,51 para ser repartida entre todos los accionistas. Esta administración sugiere a todos ustedes que en este año todo este valor sea repartido.

6. RECOMENDACIONES:

ILELSA

INDUSTRIA LICORERA EMBOTELLADORA DE LOJA S.A.

Av. Salvador Bustamante Celi s/n

Tel. (593 7) 573192. Telex: (593 7) 570435 P.O. Box. 626. Loja - Ecuador



Para el próximo año es necesario proponer la recomendaciones que a continuación me permito detallar:

- Un punto importante es la implementación de las NIF.
- Mejorar los procesos de control de inventarios que permitan tener un mejor seguimiento de los stocks de productos, principalmente Cantaclaro.
- Mantener y mejorar los controles en las agencias y procurar su estandarización para evitar inconvenientes.
- Incrementar el punto de venta con un control directo de la empresa.
- Continuar con la implementación de las Buenas Prácticas de Manufactura, sumado a la formulación de planes de seguridad industrial.
- Insistir en la consecución de la licencia ambiental para el próximo año.

Con estos antecedentes, señores accionistas, conjuntamente con el Presidente agradecemos su presencia en esta junta, y agradecemos al Directorio por su apoyo en nuestra gestión, a la Economista María Enith Sánchez, por su labor como Comisario, al Personal Administrativo, Técnico, de Planta y de ventas que permitieron con su trabajo el mejor desarrollo de la empresa durante este año de labores.

De ustedes muy atentamente

Ing. Edwin Ripalda Q.
GERENTE GENERAL

Ing. Juan Palacios
PRESIDENTE

Loja, abril del 2011