I L E L S A

INDUSTRIA LICORERA EMBOTELLADORA DE LOJA S.A.
Av. Salvador Bustamante Celi s/n
Telf. (593 7) 573192. Telefax: (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 2011 – Diciembre 2011

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 para presentar un resumen sobre las actividades realizadas en la empresa durante el ejercicio económico del 2011

1. ENTORNO ECONOMICO:

El año 2011 ha tenido una estabilidad macroeconómica importante pero con una gran inestabilidad reglamentaria y judicial debido a los constantes cambios en las diferentes funciones del estado; esta inestabilidad en las reglas del juego fue muy marcada en el campo de la producción de bebidas alcohólicas.

En el mes de mayo se anunció por parte del Servicio de Rentas Internas el análisis de una reforma tributaria con afectación directa al valor del Impuesto a los Consumos Especiales la misma que estaba prevista entre en vigencia el segundo semestre del año, sin embargo problemas políticos y la injerencia de la Consulta Popular que impulsó el Gobierno Nacional detuvo esta ley, la misma que fue aprobada oficialmente en el mes de noviembre y por tratarse de impuestos mensuales recién entró en vigencia el mes de diciembre.

Este aspecto es tan importante que es nuestro deber informarles más detenidamente el entorno general del problema: Como es de su conocimiento el reglamento de aplicación del ICE permitía al Servicio de Rentas Internas realizar una modificación de los valores a pagar, todos los meses de enero de cada año de acuerdo a la inflación en el sector de bebidas alcohólicas en base a una modificación de la tasa imponible referencial para cada tipo de licores. La propuesta inicial del Gobierno fue que este ICE se pague en base al precio de venta al público aspecto en el que ILELSA conjuntamente con la Asociación Nacional de Licoreros se opuso totalmente pues no se podría determinar con exactitud el valor real a pagar ya que cada punto de venta tiene un precio diferenciado entonces siempre tendríamos la posibilidad que se re liquiden los impuestos ya cancelados.

Esta discusión se trasladó del SRI al Ministerio de la Producción y luego a la Asamblea habiendo este trámite generado gastos para todas las empresas licoreras pues la Asociación se vio en la necesidad de contratar una persona de alto nivel para este loving institucional.
En el mes de noviembre fue aprobada la reforma tributaria inclusive luego del gran problema que se dio en octubre con la muerte de varias personas debido a la intoxicación alcohólica; sin embargo la posición fue cambiada y se mantuvo el esquema de tasas referenciales pero con un elevadísimo incremento en los impuestos a pagar, impuestos que nuevamente fueron modificados con un alza los últimos días del mes de diciembre y que corre a partir de enero del 2012.

En el año 2011 y especialmente en los últimos meses se notó también un gran incremento en el control a la venta de bebidas alcohólicas y limitaciones para la venta de licor, lo cual ha afectado y afectará en un grado mucho mayor en el nuevo año..

Con respecto al abastecimiento de materia prima este ha cubierto las necesidades pero no ha permitido subir el stock existente considerado un poco bajo.

Caber indicar que dentro del gobierno se están manejando algunas posibilidades como incentivos, bonos de calidad, publicidad para obligar a que las compañías formales adquieran una mayor cantidad de aguardiente a otros proveedores no tradicionales. Esta propuesta no ha sido emitida dentro de este año pero muy probablemente será implementada en el año 2012.

La situación vial dentro de la provincia se ha deteriorado en forma alarmante especialmente los últimos meses del año 2011, lo cual produce un incremento de costos de transporte y dificulta la llegada a diversas poblaciones que representan un posible mercado.

Finalmente es importante informar que los controles de las instituciones públicas como IESS, Ministerio de Trabajo, Dirección de Salud, Consejo Provincial entre otras se ha incrementado en forma almarmante, obligando a destinar recursos para cumplir con todos los requerimientos.

2. PRODUCTOS Y MERCADO:

Con relación a la cartera de productos que veníamos manejando los años anteriores, durante el año 2011 existieron algunas novedades importantes que detallo a continuación:

- En el mes de febrero se comenzó la distribución de cerveza Budweiser en lata
- En el mes de Mayo se comenzó la distribución de cerveza Budweiser retornable producida en el Ecuador
- En el mes de Agosto se dejó la distribución de las gaseosas de Cuenca Bottling debido a que está última compañía tomo la decisión de romper la exclusividad y entregar el producto a la compañía Romar que en un par de meses también dejó esta línea y pusieron distribuidores individuales en algunas zonas de la provincia.
- El agua Pure Water en presentaciones pequeñas continuó distribuyéndose por un par de meses en forma compartida luego de lo cual se entregó la exclusividad a ILELSA pero con el compromiso de abastecer a los subdistribuidores de gaseosas

- a un precio especial; sin embargo esta exclusividad no se ha mantenido y hemos podido detectar despachos realizados directamente por Cuenca Bottling a sus subdistribuidores.
- En el mes de Septiembre, luego del inconveniente surgido con Cuenca Bottling se inició la distribución de refrescos Heyser de la compañía Begoro

La venta de cerveza tuvo un incremento de aproximadamente 50% comparada con la venta del año 2010. Esto se debió básicamente a la introducción de la cerveza Budweiser y también a la salida de las gaseosas; pues la fuerza de ventas se vio en la necesidad de reemplazar las comisiones que estaban ganando con otro producto.

En términos generales la venta agrupada de agua y gaseosas también subió en un 1% comparada con el 2010 a pesar que como informamos se dejó de vender gaseosas desde el mes de agosto, lo cual indica un fuerte crecimiento en la venta de agua embotellada.

El Cantaclaro también tuvo uno de sus mejores años en el 2011 pues sus ventas crecieron teniéndose un pico muy importante en el mes de Noviembre por el gran incremento de precios que se daba y fue avisado en el mes de Diciembre.

Al momento en el mercado de la ciudad de Loja y Provincia se nota un importante decremento en la presencia de Zhumir que siempre ha sido la mayor competencia de nuestro producto, sin embargo hay un crecimiento de Cognac Montecarlo que se ha marcada aún más con el incremento de precios.

Al igual que informamos el año pasado, consideramos que las agencias nos han permitido afianzar aún más el posicionamiento de todos nuestros productos en la provincia, entre ellas es importante destacar el crecimiento de la agencia de Catacocha que a pesar de ser la más reciente ha pasado a comandar la estadística de ventas. Adicionalmente quiero informarles que como se quedó en un directorio, se procedió a poner una agencia en Yantzaza en el mes de Octubre, su nivel de ventas ha ido creciendo pero será el 2012 cuando se determine la rentabilidad final de la misma..

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, pero debemos estar consientes de que este producto no podrá volver a salir con las mismas características de calidad de las anteriores por inconvenientes con la compañía que maquilaba el mismo.

3. ASPECTOS TÉCNICOS, DE PRODUCCIÓN Y DE INFRAESTRUCTURA:

En este año terminó nuestra preparación en el programa de Buenas Prácticas de Manufactura que como se había explicado anteriormente pasará a ser uno de los requisitos indispensables en el desarrollo de cualquier fábrica de productos para el consumo humano. En el año 2011 se comenzaron los trámites para poder conseguir una certificación en estas Buenas Prácticas de Manufactura, la misma que deberá continuar en el 2012.

En el área de sistemas se ha continuado mejorando, y a pesar de que compramos el programa a Cuenca Bottling, y trabajamos también con el programa Visual Fac; el advenimiento de las normas NIIF de carácter obligatorio para el 2012 nos obligó a desarrollar un nuevo software que reemplazará al Visual Fac y probablemente también al sistema de Cuenca Bottling. En cuanto a los programas de aplicación que utilizaban las Palm, estos han tenido que ser migrados a Android por la desaparición de Palm y en la actualidad pueden ser utilizados en cualquier teléfono con ese sistema operativo. En todo caso estos gastos se han minimizado lo más posible pero el desarrollo de los sistemas informáticos es lo único que nos ayudará en el control de una compañía cada vez mas grande, con mas personal y mayores necesidades de control e información.

En este año la compañía no incrementó su flota de camiones pero utiliza un camión perteneciente a EMLOJA, sin embargo se empeñó en una campaña de overholeo de su flota teniendo hasta el momento una flota en buen estado.

En cuanto a la maquinaria industrial han existido problemas por el normal deterioro y la edad de la maquinaria pero todo el año y con un énfasis especial se ha realizado un overholeo de la mayor parte de los equipos para preservar su vida útil y el buen desempeño de los equipos para producción.

4. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y DE PERSONAL:

En este año es importante indicar que hemos logrado una estabilidad en el departamento de contabilidad, punto que diferencia mucho de años pasados y que nos ha permitido tener la información más rápida; lo cual es muy importante para el buen manejo de la compañía tanto para los administradores como para los accionistas.

Como se mencionó anteriormente la parte de sistemas se ha mejorado considerablemente pero lo más importante es que hemos conseguido que el desarrollador del sistema que se empezó a utilizar a partir de octubre y se continuará utilizando en el 2012 está dentro de la compañía, lo cual nos permite variar, modificar y adaptar el mismo a las necesidades de la empresa.

Uno de los logros importantes en este año es que luego de varios cambios de personal se ha logrado estabilizar la bodega, es decir que tengamos un buen control de los registros de entradas y salidas que si bien es cierto no ha llegado a su plenitud, tenemos la confianza de que esto finalmente se estabilice.

En el área de ventas dentro de la ciudad de Loja se ha mantenido el mismo personal, en las agencias solamente han existido pequeños cambios a excepción de la nueva agencia de Yantzaza en la que la rotación ha sido muy alta con promedios inferiores a 1 mes..

En cuanto a las remuneraciones, estas fueron incrementadas en el año 2011 con un porcentaje decretado por la ley y con ciertas variaciones por labores operativas individuales.

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

En este año se pudo poner en funcionamiento el Punto de Venta dentro de la empresa, el mismo que vende los productos a precios de entrega y que ha tenido un gran resultado por el nivel de atención y por las ventas realizadas, además de que nos ha ayudado a regularizar el inventario de bodega.

5. ANÁLISIS DEL BALANCE Y ESTADO DE RESULTADOS:

Para el año 2011 se realizó el balance mediante NEC pero cumpliendo con las regulaciones emitidas por la Superintendencia de Compañías también se ha presentado el ajuste al 01/01/2011 mediante NIIF, el mismo que fue aprobado en Junta General de Accionistas en Octubre de este año y dentro de la información financiera que se adjunta también se han incluido los ajustes de NIIF para el cierre de año. Es importante recordar que a partir del año 2012 toda la información financiera se presentará solamente mediante NIIF lo cual hace muy difícil una comparación con períodos anteriores.
En cuanto a los datos numéricos, las ventas totales del año 2011 fueron de US$2'347.696.56 lo que significa un incremento de aproximadamente 28% comparado con el 2010, siendo las ventas de licor de US$1'058.676.41 y las ventas de los productos de distribución de US$1'310.136.99 lo cual demuestra claramente que los productos distribuidos constituyen mas del 50% de las ventas de la compañía.

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$169.910.71.

Cabe indicar que durante el año 2011 la compañía ILELSA ha pagado por impuestos (IVA e ICE y retenciones) un promedio aproximado de US$35.000.00 cada mes dando un gran total anual de US$420.000.00y adicionalmente deberá pagarse US$30.419.44 por impuesto a la renta

Los aspectos principales que constan en el Balance y Estado de Resultados del año 2011 son:

- El activo corriente tiene un valor total de US$ 38.300.02; constituido únicamente por depósitos bancarios lo cual demuestra un importante índice de liquidez de la compañía.
- Dentro del activo exigible se destacan las cuentas por cobrar a Clientes con un valor de US$261.518.48 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$101.351.67 lo que demuestra un buen manejo de los inventarios.
- En el activo fijo inmueble existe un valor de US$274.551.42
- El total de los activos fijos es de US$478.212.95 por el ingrediente importante de la maquinaria que fue revaluada y por los vehículos.
-
-

- Dentro de los Pasivos Corrientes la cuenta mas importante es la de proveedores con un valor de US$106.551.57 y la deuda al SRI por US$102.123.83 que corresponde únicamente al último mes y al valor del impuesto a la renta. Estos valores nos indican que el nivel de deuda de la compañía es muy bajo y solo comparando con el activo exigible existe un superávit de mas del 40%.
- Con la revalorización de la maquinaria y los ajustes de NIIF, la compañía tiene una "Reserva por Valuación de Activos" de US$409.252.00 y un valor de US$77.153.22 como Aporte para Futura Capitalización. Si bien es cierto todavía la norma no obliga a realizar un incremento de capital, el concepto de NIIF y las próximas regulaciones de este año nos obligarán a realizar este proceso.
- 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$25.486.61; pagará por impuesto a la renta la suma de US$30.419.44, provisionará como reserva legal la suma de US$ 12.674.77; como reserva facultativa la suma de US$6337.39 y que existe una cantidad de US$ 94.992.51 para ser repartida entre todos los accionistas. Esta administración sugiere a todos ustedes que en este año se repartan inmediatamente, US$5302.34 entre los accionistas y que lo demás se deje como un dividendo por pagar (entregando las retenciones) para mejorar la liquidez de la compañía que se verá muy afectada por el incremento del ICE que no pudo ser compensada con un mayor incremento de precios en el último mes del año y que tendrá una influencia significativa en el 2012.

6. RECOMENDACIONES:

Para el próximo año es necesario proponer y también recordar algunos aspectos que serán considerados como recomendaciones para el nuevo año::

- Un punto importante es afianzar el sistema de computación y contable para poder llevar adelante el primer año con las nuevas normas NIIF, y lograr mejorar la agilidad de la información para evitar posibles multas del SRI.
- Mantener y mejorar los controles en las agencias y procurar su estandarización para evitar inconvenientes.
- Lograr la certificación en Buenas Prácticas de Manufactura para luego optar por las certificaciones ISO
- En cuanto a la infraestructura física se deberá mejorar la presentación del piso de la planta industrial y realizar un arreglo de la cubierta de la misma.

I L E L S A
INDUSTRIA LICORERA EMBOTELLADORA DE LOJA S.A.
Av. Salvador Bustamante Celi s/n
Telf. (593 7) 573192. Telefax: (593 7) 570435 P.O. Box. 626. Loja - Ecuador

Cantaclaro®

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 Dra. 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 2012