

ILELSA

INDUSTRIA LICORERA EMBOTELLADORA DE LOJA S.A.

Av. Salvador Bustamante Celi s/n

Tell. (593 7) 573192. Tealeaf: (593 7) 570435 P.O. Box. 626. Loja - Ecuador



INFORME DE OPERACIÓN ILELSA

REALIZADO POR: Administración: GERENTE GENERAL: Ing. Edwin Ripalda
PRESIDENTE: Ing. Felipe Burneo

PERIODO: Enero 2012 – Diciembre 2012

Señores accionistas
Señores miembros del Directorio
Señorita 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 2012

1. ENTORNO ECONOMICO:

El año 2012 ha tenido una estabilidad macroeconómica importante, con una fuerte inyección de liquidez por parte del Gobierno Nacional especialmente con gastos de construcción pública lo cual ha permitido que un mayor número de personas aumenten su poder adquisitivo.

En cuanto a los impuestos directos para la industria licorera, el mes de enero existió un nuevo reajuste en el valor del ICE a pesar del gran incremento que existió en Noviembre del 2011, y el cual no se había estabilizado en los primeros meses del 2012. Dentro del año 2012 no se realizó ningún reajuste adicional para los productos nacionales, sin embargo en agosto si existió un incremento para los licores importados que benefició a la industria nacional.

El supuesto beneficio para la industria licorera nacional no se vio reflejado en un aumento general de ventas de este sector, por el gran crecimiento del contrabando interno y externo, se entiende por contrabando externo el licor que ingresa por las fronteras sin pagar impuestos y por contrabando interno el licor que se vende de manera informal con o sin marcas y que según un estudio de la Asociación Nacional de Licoreros, en el mes de Noviembre del 2012 llegó aproximadamente al millón y medio de litros.

En cuanto a controles estatales y seccionales, durante el año 2012 se han intensificados significativamente poniendo cargas extras a los expendedores y limitando la venta en muchos sitios como estadios, espectáculos, concentraciones, etc además que el control de horarios de expendio ha sido mucho más estricto. Este unto está afectando a toda la industria licorera y por lo tanto también a ILELSA.



Con respecto al abastecimiento de materia prima, este año ha sido muy irregular habiéndose comprado 21233 litros de aguardiente a otros proveedores a pesar de lo cual existió un faltante que creó problemas de producción el último mes del año.

La situación vial dentro de la provincia se ha deteriorado durante el año 2012, 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 alarmante, con multas y cada vez mas obligaciones, obligando a destinar recursos para cumplir con todos los requerimientos. Así mismo en noviembre del 2012 se emitió un registro oficial indicando la obligatoriedad de certificarse en Buenas Prácticas de Manufactura y en el caso de ILELSA existe un plazo de dos años, es decir hasta noviembre del 2014.

2. PRODUCTOS Y MERCADO:

Con relación a la cartera de productos que veníamos manejando los años anteriores, durante el año 2012 existieron algunas novedades importantes que detallo a continuación:

- Durante este año fue mejorando la distribución de Refrescos Heyser con el fin de tener un aliado ante los posibles problemas con Pure Water.
- Con la apertura de la agencia de Huaquillas, para completar una cartera de productos se empezó a comercializar Agua Cristalina, Rey Leche y gaseosas de Barrilitos OK
- En el mes de diciembre surgió un nuevo problema con Cuenca Bottling y se dejó de comercializar el agua Pure Water entrando con agua Cristalina en toda la provincia de Loja y Zamora, de igual manera por el mismo problema se perdió la distribución de jugos Sunny aunque con el stock existente este producto no se suspendió durante el 2012.

La venta de cerveza en este nuevo año volvió a tener un incremento importante en las ventas y por lo tanto tuvo también un importante valor en la utilidad de la compañía.

Como el agua Pure Water se dejó de vender a mediados del mes de Diciembre, en el año 2012 no se puede detectar todavía una afectación, pues será en el 2013 cuando se pueda hacer una evaluación del cambio de marca. Con este antecedente es importante informar que el conjunto de refrescos y agua tuvo también un incremento del 26.6% en relación al año 2011.

Los altos precios de Cantaclaro que tuvieron que mantenerse durante el año 2012, a pesar de que el margen bruto de la compañía se redujo para mantener la competitividad del mercado influyeron directamente en una caída de ventas comparadas con el año 2011, adicionalmente la sobredemanda que existió entre noviembre y diciembre del 2011 redujo las ventas en los primeros meses del 2012 afectando a la venta global del año.



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.

En cuanto a las agencias, este año ha existido un crecimiento importante en Catacocha y muy poco crecimiento en Cariamanga y Macará pero la agencia de Yantzaza, a pesar de los múltiples problemas de personal, también ha crecido y se ha afianzado presentando un futuro alagador para el próximo año. Así mismo es importante indicar que en el mes de Agosto se abrió una agencia en Huaquillas con el fin de no perder el mercado de Cantaclaro y mantener una agencia afianzada para el momento en el que se empiece a distribuir los fideos.

En resumen, las agencias nos han permitido afianzar el posicionamiento de todos nuestros productos en la provincia y mantener una presencia de mercado que nos ha hecho pasar a constituirnos no solamente como fabricantes sino como una de las mejores distribuidoras de la zona lo cual nos abre algunas puertas para un desarrollo futuro.

El ron se ha dejado de vender al público y cumpliendo una decisión del directorio de la compañía se mantiene un pequeño stock para venta solamente de allegados a la compañía por la gran calidad del mismo.

3. ASPECTOS TÉCNICOS, DE PRODUCCIÓN Y DE INFRAESTRUCTURA:

Luego de la preparación en el programa de Buenas Prácticas de Manufactura que se realizó en el 2011 y que para este año se determinó como un requisito indispensable; se continuó la unión de este tema con el programa de Seguridad y Salud SAAR y se logró la aprobación del "Reglamento de Seguridad y Salud" de ILELSA. Estos dos aspectos conjuntamente con el programa de Control Ambiental se han unido y hace que tengamos que poner un énfasis importante en el grupo para evitar multas y posibles clausuras. Cabe informar que en un cálculo rápido, para cumplir todos estos aspectos la compañía tendrá que invertir aproximadamente US\$50.000.00.

En el área de sistemas se ha continuado mejorando, y como es de su conocimiento, el cambio de tecnologías y la incorporación de nuevas herramientas nos ha obligado a modernizar la operación habiendo dentro del 2012 dejado de lado la utilización del sistema Financial (que nos había dado Cuenca Bottling) y del sistema Visual Fac por su imposibilidad de ajustarse a las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF. Al momento estamos utilizando un programa denominado SAGE que ha sido desarrollado por un empleado de ILELSA y que cumple no solamente con las cosas básicas sino con una mayor seguridad de información.

En este año la compañía no incrementó su flota de camiones ni reemplazó unidades que lo necesitan por las necesidades de los accionistas de dinero para otros proyectos.



En cuanto a la maquinaria industrial, como se trata de equipos que ya tienen su edad, siempre existirán problemas de mantenimiento que durante el año han sido solventados con importaciones y cambios que muchas veces requieren adaptaciones pero en términos generales existe un buen desempeño de los mismos, haciendo que no se requieran cambios completos al menos hasta que se necesite incrementar la producción o sacar nuevos productos..

4. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y DE PERSONAL:

En la parte administrativa podemos afirmar que se han cumplido los objetivos previstos para el ejercicio económico en cuanto a rentabilidad de la empresa sin embargo no se ha alcanzado la venta de cantaclaro que habíamos aspirado, pero de manera contrapuesta la venta de los otros productos ha crecido en forma superior a lo estimado.

De igual manera quiero informarles que las disposiciones emanadas por las Juntas Generales y Directorio se han cumplido en su totalidad a excepción de la disposición que nos pedía vender parte del terreno a la compañía Ecuapasta S.A., aspecto que no ha podido cumplirse debido a las incongruencias en las escrituras lo cual ha impedido que el Municipio de Loja acepte la subdivisión. Este trámite continuará en el 2013 hasta que finalmente pueda culminar.

En este año se incorporó a la compañía un Jefe Financiero con el fin de afianzar el departamento de contabilidad y garantizar a todos los accionistas una información más confiable y oportuna.

En términos generales la rotación de personal en este año ha sido muy baja y los cambios realizados han sido de cargos de nivel operativo. Este aspecto es importante porque implica una reducción de costos de aprendizaje y permite una mayor concientización del personal con las políticas a largo plazo de la compañía.

Como se explicó anteriormente, en el área de sistemas han existido varios cambios pero lo más importante es que desde finales del 2012 estamos utilizando un software de acuerdo a las necesidades específicas de ILELSA y que hemos desarrollado un sistema para realizar los pedidos en teléfonos inteligentes bajo plataforma de android dejando de lado la utilización de las palms que se han descontinuado en el mercado.

En el área de ventas dentro de la ciudad de Loja se ha mantenido el mismo personal, en las agencias solamente han existido cambios dependientes de la predisposición y disponibilidad del personal para la labor encomendada.

En cuanto a las remuneraciones, estas fueron incrementadas en el año 2012 con un porcentaje mayor al decretado por la ley para ajustarse al salario digno y evitar que a fin de año exista un cargo adicional y obviamente 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 contrario se han presentado todas la informaciones necesarias para cumplir con lo dispuesto por ellas.

En el ámbito legal durante el 2012 no han existido aspectos relevantes a excepción del problema que fue explicado respecto a la imposibilidad momentánea de subdividir el terreno para que este pueda ser vendido en partes; esto porque en la escritura de compra del mismo no tiene dimensiones exactas, entonces hay que hacer una nueva escritura aclaratoria luego de llegar a un acuerdo con los vecinos.

5. ANÁLISIS DEL BALANCE Y ESTADO DE RESULTADOS:

Para el año 2012 como fue determinado por la Superintendencia de Compañías, los Estados Financieros han sido presentados cumpliendo las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF, además de los estados fiscales como lo requiere el Servicio de Rentas Internas (SRI).

El cambio en la forma de presentación de los balances dificulta un poco la comparación directa de cuentas entre el 2011 y el 2012, sin embargo haciendo la correlación presentamos a continuación los datos comparativos mas importantes:

En cuanto a las ventas de Cantaclaro, estas pasaron de US\$1.058.676 en el 2011 a US\$1.102.726 en el 2012 pero este supuesto incremento se debe únicamente al valor del ICE pues el valor neto de ventas de Cantaclaro pasó de US\$785.219 en el 2011 a US\$599.664 en el 2012, es decir una reducción aproximada del 23.6%.

Con esto el resultado bruto en la venta de Cantaclaro se redujo de \$487.320 en el 2011 a US\$323.512 en el 2012, es decir una reducción importante del 33.6%; reducción debida a la baja en el volumen total de ventas que pasó de 293.903 litros del 2011 a 263.644 litros para el 2012 pero también porque el margen con respecto al costo se vio afectada pues la subida del valor del ICE no pudo ser totalmente compensada con la subida de los precios.

En los productos de distribución en cambio existió un incremento de la utilidad bruta, la misma que pasó de US\$240.673 en el 2011 a US\$362.972 en el 2012, es decir un incremento del 50.8%. Dentro de este rubro se destaca el gran incremento en el rendimiento de la cerveza, rendimiento que pasa de US\$123.471 en el 2011 a US\$245.781 en el 2012, es decir una variación del 99.0% con lo que se puede afirmar que este producto es el más importante para la compañía luego del Cantaclaro.

De igual manera tenemos que el agua contribuyó en US\$79.245 en el 2012 cuando en el 2011 la contribución por agua fue de US\$63.839, es decir que existió un crecimiento del 24.1%

En cuanto a costos, el valor unitario de cantaclaro para el 2012 descontando impuestos fue de US\$1.05, ligeramente superior al del 2011 que fue US\$1.01.

Los gastos de ventas pasaron de US\$292.702 en el 2011 a US\$355.407 en el 2012, es decir que existió un incremento del 21%.



Los gastos administrativos pasaron de US\$269.525 a US\$232.938 en el 2012, por lo tanto existió una disminución del 13.5%

Es importante indicar que en el año 2012 ILELSA pagó al Servicio de Rentas Internas la cantidad de IS\$503.060 por ICE, sin considerar todavía el IVA ni las retenciones del impuesto a la renta, cuando en el año 2011 pagó la cantidad de US\$273.458 por lo tanto la contribución en este rubro para el estado ecuatoriano subió en 84% a pesar de la reducción en el valor vendido.

Finalmente la utilidad bruta pasó de la compañía descendió de US\$169.911 a US\$108.834 es decir un 55% menos en el año 2012 lo cual obviamente ha reducido el valor a repartir tanto para los trabajadores como para los accionistas.

En cuanto a las cuentas por cobrar a corto plazo, estas ascienden al valor de US\$319.244 con ventas mensuales promedio anual de US\$223.432. es decir que el promedio de recuperación de la cartera es aproximadamente 43 días.

La provisión de cuentas incobrables de la compañía al cierre del período, ajustándose a los parámetros legales es de US\$5.072; valor bajo comparado con el nivel mensual de ventas de la empresa

Los inventarios tienen un valor de US\$119.588, es decir aproximadamente 17 días, valor que demuestra un buen manejo de los mismos para evitar un sobreendeudamiento y la congelación de recursos no movibles.

Las cuentas por pagar son de US\$69.199, es decir apenas un 22% de las cuentas por cobrar, lo cual demuestra una posición sólida y sana de la compañía.

Para finalizar el análisis económico cabe indicar que en el Estado de Situación Financiera de la compañía el Activo Total alcanzó el valor de US\$988.539 muy cerca del millón de dólares que es el valor fijado para requerir auditoría externa.

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\$16.325; pagará por impuesto a la renta la suma de US\$18.348, provisionará como reservas la suma de US\$ 11.124; y que existe una cantidad de US\$63.037 para ser repartida entre todos los accionistas. Esta administración sugiere a todos ustedes que en este año se reparta todo el valor generado, pero que en el mes de mayo se abone en primer lugar el valor a todos aquellos accionistas que deben dinero a la compañía pudiendo realizarse un cruce de cuentas y que los saldos remanentes sean pagados en dos cuotas iguales divididas en los meses de julio y septiembre del 2012 debido a la baja de liquidez momentánea de la compañía.

6. RECOMENDACIONES:

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

ILELSA

INDUSTRIA LICORERA EMBOTELLADORA DE LOJA S.A.

Av. Salvador Bustamante Celi s/n

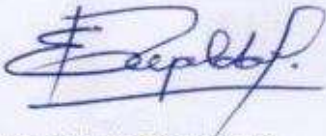
Tell. (593 7) 573192. Tealeaf: (593 7) 570435 P.O. Box. 626. Loja - Ecuador



- Un punto importante es que con el nuevo sistema y la presencia de un Jefe Financiero, los estados financieros de la compañía puedan presentarse con un plazo máximo de 30 días de vencido el período.
- Es de primordial importancia utilizar los recursos necesarios para mejorar el Sistema de Seguridad y Salud y procurar conseguir dentro de este mismo año la Certificación de BPM para evitar problemas con la continuidad de la operación de la compañía
- Se requerirá destinar recursos para mejorar la infraestructura física de la planta en cuando a piso, paredes y techo. Estos cambios no podrán diferirse porque son requisitos indispensables para la certificación de BPM
- Se pide que aprovechando esta Junta General, se autorice la compra de dos camiones para modificar la estructura de la flota de distribución y abastecimiento de ILELSA.
- Se debe hacer el lanzamiento oficial del aguardiente “Reserva Especial” el cual ya tiene aprobado su Registro Sanitario

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. Felipe Burneo
PRESIDENTE

Loja, abril del 2013