

ILELSA

INDUSTRIAL LICORERA EMBOTELLADORA DE LOJA S.A.

Av. Salvador Bustamante Celi s/n

Tell. (593 7) 2615142. Telefax: (593 7) 2615143 P.O. Box. 626. Loja - Ecuador



INFORME DE OPERACIÓN ILELSA

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

PERIODO: Enero 2013 – Diciembre 2013

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 Industrial Licorera Embotelladora 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 2013.

1. ENTORNO EMPRESARIAL:

En el aspecto económico, el año 2013 marcó una estabilidad macroeconómica, pero con un control exagerado sobre todas las compañías; en especial, sobre todas aquellas que producen productos alimenticios (es importante indicar que el licor está dentro de la clasificación de productos alimenticios para el control gubernamental). Dentro del plano económico, el Gobierno Nacional redujo en forma importante el gasto en infraestructura, limitando la cantidad de dinero circulante, pero aumentó el gasto corriente; sin embargo, el resultado de esto fue una contracción de la liquidez general del país con un desbalance de casi 4000 millones en la balanza comercial no petrolera. Para poder seguir manteniendo un gasto corriente tan elevado solo queda la posibilidad de fomentar las exportaciones o disminuir las importaciones, aspecto que se verá reflejado el año 2014.

Las elecciones seccionales propuestas para el año 2014 hicieron que por manejos políticos, queden sin tramitar en la Asamblea Nacional varios proyectos como el de aguas, nuevos montos de control de la Superintendencia de Compañías, etc.; que tendrán una afectación directa el próximo año.

Dentro del esquema antes propuesto, para disminuir la salida de divisas se volvió a incrementar la carga impositiva para los licores importados y más importante fue una campaña que no tuvo resultados pero que desarrollo algunas regulaciones para frenar el contrabando interno y externo. Se entiende por contrabando interno la venta de aguardiente al granel y de marcas de licores que no cumplen los requerimientos de salud, que en el país alcanza alrededor de 2.000.000 de litros mensuales, más el contrabando externo que trata de ser controlado mediante regulaciones de forma;

pues la brecha impositiva comparada especialmente con los países vecinos es muy grande por lo tanto incentiva el contrabando.

En cuanto a los impuestos directos para la industria licorera, el mes de enero existió un nuevo reajuste en el valor del ICE pasando la tasa referencial de 6.08 a 6.93; es decir un incremento del 13.98%, valor que se mantuvo durante todo el año.

En cuanto al sector global de bebidas alcohólicas, según los datos de ADILE (Asociación de Licoreros del Ecuador), la misma que refleja lo ocurrido entre sus asociados; a pesar de la ventaja competitiva que nos dio la diferencia de precios con los licores importados, la industria nacional cayó en un 5% (que no el caso de ILELSA) pues existió una contracción del mercado debido a las regulaciones de los organismos seccionales, horarios de atención del Ministerio del Interior y poca publicidad.

En cuanto a las diferentes regulaciones estatales y controles, estos se han incrementado en forma dramática; leyes como: "Ley de Comunicación", "Registro de transgénicos", "Cumplimiento de BPM", "Seguridad y Salud", "Certificación INEN" etc.; constituyen regulaciones que implican grandes costos extras y un manejo operativo importante para su cumplimiento.

En cuanto a controles seccionales y de salud, durante el año 2013 no se ha evidenciado un mayor crecimiento y todo ha quedado en amenazas, pero si se ha regulado los horarios y los sectores en los cuales no pueden venderse bebidas alcohólicas, afectando la industria licorera y cervecera del país. Como en los permisos para los puntos de venta (tiendas) no se escribió la prohibición, esta no podía ser sancionada, por lo tanto no tuvo mayor influencia pues los clientes solamente escondían parcialmente el licor hasta pasar las inspecciones.

Con respecto al abastecimiento de materia prima, este año ha sido muy irregular, tanto así, que el mes de noviembre existió una semana de desabastecimiento, habiéndose la administración visto en la necesidad durante el año de comprar este producto a otros proveedores.

La situación vial dentro de la provincia se deterioró durante los primeros meses del año 2013, pero mejoró a finales del mismo año; sin embargo en varios lapsos del año se produjo un incremento de costos de transporte y dificultad en la llegada a diversas poblaciones que representan un posible mercado.

2. PRODUCTOS Y MERCADO:

Con relación a la cartera de productos que veníamos manejando los años anteriores, durante el año 2013 existieron algunas novedades importantes que detallo a continuación:

- Por problemas de certificación en BPM la compañía que nos abastecía de refrescos Heyser tuvo que suspender su producción, por lo tanto nosotros dejamos de vender este producto.
- Luego del problema que se dio en Diciembre del año 2012 con el agua Pure Water, el agua con la que trabajó la compañía durante el 2013 fue la marca "Cristalina", producida por Begoro S.A.

- El problema con CBC para la distribución ocasionó que perdimos también las ventas de jugos Sunny. Para terminar el stock mantuvimos este producto solamente los primeros dos meses del año.
- Para compensar los productos que dejaron de distribuirse se incrementó la cartera de productos con: golosinas, las mismas que no dieron el resultado apetecido y serán retirados una vez finalizado el stock; cerveza sin alcohol y con limón pero que tampoco ha despegado en ventas y su continuidad requerirá de un análisis profundo el 2014; y leche de Rey Leche que pasó a constituir el segundo producto en importancia de distribución para la compañía y finalmente la línea de productos Campos que se mantuvo como el tercer rubro más importante de la empresa.
- El año 2013 existió un crecimiento muy importante en las ventas de Cantaclaro en la presentación de 750 cc.

La venta de cerveza en este nuevo año no volvió a tener un incremento importante como había sucedido los años anteriores, sin embargo es el producto más importante para la compañía entre los de distribución por la utilidad que se ha obtenido.

El agua Cristalina no logró crecer en el año 2013 a los niveles que pudimos obtener los años anteriores con Pure Water, adicionalmente a finales del 2013 se detectó un problema financiero en la fábrica proveedora del producto demostrándonos que debíamos retomar el concepto de tener una marca propia dentro del año 2014

A pesar del alto precio en el que se colocó el Cantaclaro a inicios del 2013, el margen de utilidad se redujo para mantener la competitividad en el mercado; sin embargo el nivel de ventas creció en comparación al año 2012.

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 por la diferencia de precio que este producto tiene con respecto al nuestro.

En cuanto a las agencias, este año ha existido un crecimiento importante en las agencias de Catacocha, Cariamanga y Macará no así la agencia de Yantzaza que por múltiples problemas de personal ha decrecido su participación. La agencia de Huaquillas ha tenido un crecimiento lento pero constante.

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 constituirmos 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 mes de abril de este año ILELSA comenzó a vender fideo Flor di Pasta, esta acción produjo una reacción fuerte por parte de la competencia con precios bajo niveles operativos, bloqueando así nuestra venta que el primer mes fue importante. El consumidor lojano no colabora con un producto de su región, adicionalmente tiene muy poca percepción para darse cuenta de la existencia de otro producto, lo cual ha dificultado la introducción del fideo en el mercado. ILELSA ha contribuido directamente con su compañía aliada Ecuapasta con promociones que incluyen productos de esta compañía, por lo tanto la distribución de los fideos no ha contribuido en la utilidad de la empresa.

3. ASPECTOS TÉCNICOS, DE PRODUCCIÓN Y DE INFRAESTRUCTURA:

Luego de emitida la regulación obligatoria para el cumplimiento de las Buenas Prácticas de Manufactura, se procedió a realizar inspecciones de cumplimiento por parte del Ministerio de la Productividad, concluyendo lo que ya conocíamos acerca de un inminente cambio mayor en la infraestructura física de la Planta, razón por la cual se procedió con las cotizaciones y para fines de año se empezó la labor de recubrimiento de paredes para continuar el año 2014 con la modificación del piso y cambio de techo para lo cual se requerirá una inversión aproximada de US\$100.000.00

Adicionalmente se inició un reordenamiento del área de producción con la construcción de una zona de lavado de botellas exterior y reacomodo de la zona de tanques detectándose la necesidad de construir 2 o 3 tanques adicionales de acero inoxidable.

Los requerimientos de Seguridad y Salud nos obligaron a establecer un área de enfermería y finalmente quedó terminada la infraestructura del comedor y casa de guardiana.

En el aspecto técnico se procedió al pintado de toda la maquinaria de producción; así mismo se realizaron pequeñas mejoras en la línea de 750 cc con el fin de poder cumplir con la demanda del mercado.

En el área de sistemas se ha continuado trabajando sobre el programa SAGE para darle mayor versatilidad y corregir las deficiencias, especialmente en el área de ventas y control contable. En el área de ventas se cambiaron los túneles de transmisión para utilizar directamente teléfonos con plataforma Android y con mayor eficiencia de control de rutas. En el área de control se desarrolló el módulo de personal y diferentes modificaciones de la relación bodega-contabilidad con el fin de que el departamento contable tenga una mejor información.

En este año la compañía no incrementó su flota de camiones sino solamente reemplazó un vehículo que pertenecía a EMLOJA y que tuvo que ser devuelto a esta compañía.

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..

Finalmente podemos afirmar que los objetivos planteados para la mejora de las instalaciones se están cumpliendo según el cronograma establecido.

4. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y DE PERSONAL:

En la parte administrativa, podemos afirmar que no se han cumplido los objetivos previstos para el ejercicio económico en cuanto a rentabilidad de la empresa, por las diferentes circunstancias que se han presentado en el campo de las ventas; sin embargo la rentabilidad obtenida por esta empresa está dentro de los parámetros obtenidos por otras compañías nacionales del sector de bebidas.

De igual manera quiero informarles, que las disposiciones emanadas por las Juntas Generales y Directorio se han cumplido en su totalidad, manteniéndose pendiente por un año más 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 2014 hasta que finalmente pueda culminar.

En este año se creó dentro de la compañía el departamento de Procesos y Recursos Humanos, mismo que es el encargado de llevar adelante todas las regulaciones legales, procedimientos y documentación necesaria para el cumplimiento de las normas. En otras palabras este departamento será el encargado de procesos de Gestión y Seguridad, BPM, Control Ambiental, Registros Sanitarios, etc.

En términos generales la rotación de personal en este año ha sido muy baja en la oficina principal de Loja, y muy alta en las sucursales, debido a la imposibilidad de conseguir personal capacitado en zonas como Yantzaza, Catamayo, etc. La baja rotación de personal en la oficina matriz permitirá afianzar los procesos que pasaron a ser parte indispensable de la compañía.

El último trimestre, con el fin de mejorar la presentación de nuestros productos en las perchas, y adicionalmente de impulsar la venta y conocimiento de los fideos Flor di Pasta se incluyó dos chicas perchadoras-impulsadoras para que trabajen en los diferentes puntos de venta; así mismo, se utilizó chicas temporales para realizar la misma labor en los cantones de la provincia.

En cuanto a las remuneraciones, estas fueron incrementadas en el año 2013 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. Con este valor de salarios, solamente ha existido un ajuste de US\$13 que debieron ser cancelados para nivelar al salario digno de uno de nuestros trabajadores.

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, e inclusive se pasó la primera inspección del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social con una de las mejores calificaciones obtenidas por las compañías en la ciudad de Loja.

En el ámbito legal durante el 2013 no han existido aspectos relevantes.

ILELSA

INDUSTRIA LICORERA EMBOTELLADORA DE LOJA S.A.

Av. Salvador Bustamante Celi s/n

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



5. ANÁLISIS DEL ESTADO DE SITUACION FINANCIERA Y ESTADO DE RESULTADOS:

Para el año 2013 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).

Los datos comparativos mas relevantes entre el año 2012 y 2013 se presentan en forma redondeada a continuación:

En cuanto a las ventas de Cantaclaro, estas pasaron de US\$1.102.726 en el 2012 a US\$1.405.395 en el 2013, lo que significa un incremento del 27.4%, muy superior al incremento del ICE, demostrando que si existió un crecimiento de ventas.

El valor de ventas de los productos distribuidos paso de US\$1.580.718 en el 2012 a US\$1.345.493 en el 2013 lo que significa un decremento de US\$ 235.225 equivalente al 14.9%. Estos productos tienen una rentabilidad promedio del 15% equivalente aproximadamente a US\$35.283 que se ha reducido la utilidad bruta.

Dentro de los productos distribuidos, la cerveza tuvo una utilidad bruta de US\$148.239 constituyéndose de largo en el producto mas rentable para comercializar, siguiéndole los lacteos con US\$14.114 a gran distancia del primero.

En cuanto a los costos del cantaclaro, el costo unitario total de una caja de aguardiente de 375 cc fue de US\$28.27 desglosado en US\$9.61 que constituye el costo unitario neto de producción, US\$18.66 que constituye el costo del ICE, por lo tanto la utilidad bruta generada por una caja de cantaclaro fue de US\$13.55.

Los gastos de ventas pasaron de US\$355.407 en el 2012, a US\$326.162 en el 2013 es decir que existió un decremento o disminución del 8.2%, lo que contrasta con el fuerte incremento que existió en el año pasado y demuestra una estabilidad en el área de ventas.

Los gastos administrativos pasaron de US\$232.938 a US\$207.249 en el 2013, por lo tanto existió una disminución del 11.0%

Es importante indicar que en el año 2013 ILELSA pagó al Servicio de Rentas Internas la cantidad de US\$615.000 por ICE, sin considerar todavía el IVA ni las retenciones del impuesto a la renta, cuando en el año 2012 pagó la cantidad de US\$503.060 por lo tanto la contribución en este rubro para el estado ecuatoriano subió en 22.2%

Finalmente la utilidad bruta para la compañía descendió de US\$108.834 en el 2012 a US\$87.841.45 en el 2013, es decir un 19% menos en el año 2013, lo cual obviamente ha reducido el valor a repartir tanto para los trabajadores como para los accionistas.

En el estado de situación financiera, el activo total de la compañía en el año 2012 fue de US\$988.530 y en el 2013 de US\$979.070 lo cual se debe básicamente a un mejor manejo de inventarios y a una reducción de cuentas por cobrar. Este valor ha permitido que la compañía se mantenga sin necesidad de una auditoría externa.

ILELSA

INDUSTRIA LICORERA EMBOTELLADORA DE LOJA S.A.

Av. Salvador Bustamante Celi s/n

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



La provisión de cuentas incobrables de la compañía al cierre del período, ajustándose a los parámetros legales dentro de NIIF es de US\$6.769; valor bajo comparado con el nivel mensual de ventas de la empresa

Los inventarios totales tienen un valor de US\$234.370, es decir aproximadamente 27 días, valor que demuestra un buen manejo de los mismos para evitar un sobreendeudamiento y la congelación de recursos no movibles.

El Patrimonio total de la empresa es de US\$560.648 que representa más del 50% del valor total de los activos dando a la compañía una solidez financiera importante y esto debido a que en este grupo de cuentas aparecen varios rubros que son en realidad aportes para futuras capitalizaciones, utilidades de años anteriores y reservas que en el fondo constituyen dinero de los accionistas entregado a la compañía.

Luego de esta rápida presentación de las cuentas, quiero informarles que de acuerdo a las utilidades indicadas anteriormente y cuyo valor total bruto asciende a US\$87.841.45, la compañía procederá a repartir entre sus trabajadores la suma de US\$13.178.30; pagará por impuesto a la renta la suma de US\$19.580.79, provisionará como reservas la suma de US\$ 8.262.35; y que existe una cantidad de US\$46.820.01 para ser repartida entre todos los accionistas. Esta administración sugiere a todos ustedes que en este año se repartan las utilidades solamente de aquellos accionistas que tengan menos del 1.5% de participación y todo el valor restante se deje en la compañía en la forma que decida la Junta General con el fin de mejorar la liquidez de la misma, garantizando el cumplimiento de sus obligaciones operativas.

6. RECOMENDACIONES:

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

- Es importante acelerar los trabajos de infraestructura física aún a pesar de su elevado costo para poder cumplir con las normas BPM y evitar así cualquier sanción o paralización de la compañía.
- Es de primordial importancia continuar con el registro y renovación de todos los requisitos de Gestión de Seguridad y Salud y 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 maquinaria y almacenamiento en el área de producción dando principal énfasis a los tanques para la producción de otros licores y a la línea de 750 cc., con el fin de garantizar el suministro de este producto considerando el gran crecimiento que viene teniendo.
- Se pide que aprovechando esta Junta General, se autorice la compra de un camion para mejorar 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.
- Se deberá impulsar la venta de fideos aún sacrificando algo de rentabilidad de la compañía.

ILELSA

INDUSTRIAL LICORERA EMBOTELLADORA DE LOJA S.A.

Av. Salvador Bustamante Celí s/n

Tell. (593 7) 2615142. Telefax: (593 7) 2615143 P.O. Box. 626. Loja - Ecuador



- Debe afianzarse la marca de agua ALBEN para asegurar un mercado, especialmente por tratarse de una marca propia de la empresa.
- Se deberá crear un puesto de control de procesos y control de calidad para garantizar un mejor registro de los datos de producción así como también que todo producto que salga de la planta tenga no solamente una calidad química sino también una gran presentación y lograr garantizar que no existan fugas de producto desde producción.
- Se sugiere también aprobar una reforma de la escritura incrementando el capital social y otras correcciones que han sido detectadas durante el movimiento de estos años.
- Por la experiencia obtenida en el manejo de agencias sugerimos que en el año 2014 se abra una nueva agencia fuera de la Provincia de Loja con el fin de expandir nuestro mercado.

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. Maria 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, marzo del 2014