

# 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 2015 – Diciembre 2015

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 2015.

### **1 ENTORNO EMPRESARIAL:**

En el aspecto económico, el año 2015 empezó con un mantenimiento de la estabilidad económica presente en el año 2014, sin embargo pasado el primer trimestre del año, los precios del petróleo empezaron a disminuir volviéndose un factor crítico en el último trimestre de este año. La disminución de los precios del petróleo mas el excesivo gasto corriente del aparato estatal crearon una falta de liquidez en el mercado, falta de liquidez que influyó directamente en el poder adquisitivo de la población y por lo tanto empezó una recesión en el comercio, disminuyendo el nivel de ventas de todos los productos, inclusive los de consumo masivo.

En este año el Gobierno continuó su política de control a las industrias, controles como la implementación de un semáforo en todos los productos alimenticios que no bien definido sirvió para perjudicar a algunos productos y beneficiar otros sin el verdadero sentido de cada uno. En el caso de los licores se anunció desde los primeros meses del año que se implementará un control con un timbre cambiario infalsificable tanto para los licores importados como para los licores nacionales; la dificultad de la implementación y la necesidad de recursos hizo que el proyecto se mantenga para los licores importados pero que no se lo implemente en los licores nacionales, sin embargo para estos últimos se habló de que la implementación será en el 2016.

En el plano netamente económico, la inflación real del año 2015 registrada por el INEC fue de 3.9%, inferior a la proyectada a inicios de año, sin embargo a pesar de que parecería ser un parámetro macroeconómico muy relevante para la economía del país,

la misma tuvo un menor valor debido a la falta de liquidez y por lo tanto a la carencia de recursos de los consumidores que con su disminución en el consumo forzaron a que los precios no suban.

Dentro de los aspectos relevantes informados por el mismo gobierno nacional inherentes a la industria licorera, un estudio realizado en seis países de América Latina pone al Ecuador como uno de los sitios donde "se consume mas licor ilegal", cuando se habla de alcohol ilegal significa diferentes formas del mismo, esto es: existe un 24.5% de licor extranjero ingresado de contrabando sin pagar tributos, un 12.6% de licor artesanal ilegal, un 6.1% de licores no aptos para el consumo humano, es decir los que no cumplen los parámetros de calidad exigidos por el INEN, **(Información tomada del diario El Comercio)**

Dentro del esquema gubernamental de recaudar mas impuestos, para disminuir la salida de divisas, se volvió a incrementar la carga impositiva para los licores importados, lo cual benefició a la industria licorera nacional; así mismo se crearon salvaguardias para muchos productos de diferentes ramas que también consiguieron reducir el nivel de importaciones y disminuir la brecha fiscal

En cuanto a los impuestos directos para la industria licorera, el mes de enero existió un incremento en el valor del ICE ubicándose la tasa referencial en 7.10; que si bien es cierto no representó un porcentaje tan alto, creó de todas maneras la necesidad de realizar reajustes en los precios de venta.

Al igual que en el año 2014 y de acuerdo a los datos de ADILE (Asociación de Licoreros del Ecuador), las campañas nacionales y las tergiversaciones de la ley por parte de los Gobiernos Seccionales impidiendo la venta de bebidas alcohólicas en tiendas, hizo que el consumo de estas bebidas se reduzca en aproximadamente un 21%, valor que no fue tan alto para el caso de ILELSA. Las prohibiciones de campañas publicitarias obligaron a que todas las empresas licoreras basen sus ventas en mejor atención al cliente, aspecto que benefició a nuestra compañía que no posee los mismos recursos para campañas televisivas muy agresivas.

Las campañas de control de Salud y del IESS con el esquema de "Seguridad y Salud" para los trabajadores se han incrementado, adicionalmente, se mantuvo hasta el mes de diciembre, la necesidad de la certificación de BPM; aspecto que en el mes antes indicado fue derogado y estamos a la espera de nuevos plazos para este tipo de implementación.

Cabe indicar que el 35% del empleo del sector manufacturero del país está en la industria de alimentos y bebidas, sector en el que está incluido la parte de bebidas alcohólicas. Para la consideración del gobierno, la cerveza pasó de ser considerada bebida de moderación a bebida alcohólica.

Con respecto al abastecimiento de materia prima, este año ha sido constante sin problemas de escases y mas bien con existencia de superavits que en un determinado momento restan liquidez a la compañía.

La situación vial dentro de la provincia se mantuvo en buen estado durante casi todo el año 2015, a excepción de los últimos meses en los que la lluvia dañó ciertas vías y la falta de mantenimiento impidió una llegada regular a todos los puntos de venta.

## 2 PRODUCTOS Y MERCADO:

Con relación a la cartera de productos que hemos venido manejando, durante el año 2015 existieron algunas novedades importantes que detallo a continuación:

- La línea de cervezas, cuyo proveedor es **AmBev Ecuador** volvió a constituirse como la distribución mas rentable para la compañía, a pesar de que por decisión de esta empresa, abrieron el negocio de los productos desechables a todo el mercado con los mismos descuentos, sin respetar a Distribuidores como ILELSA que maneja toda la gama de productos. Con esta información, los productos desechables incluido "Maltin" que tuvo un boom de desarrollo, empezaron a caer en el segundo semestre del año y bajaron su rentabilidad individual. Es importante informar que AmBev llegó a un acuerdo de compra de las otras cerveceras fuertes de la zona Perú, Ecuador y Colombia y mediante este acuerdo tienen la mayor participación en Cervecería Nacional (Pilsener) y por lo tanto llegarán a controlar el mercado cervecero del País.
- Los productos lacteos que son proveidos por **ReyBanPack** aumentaron su cartera de productos, y aunque esta línea no es exclusiva de ILELSA sino que se comparte con otros distribuidores, hemos podido mantener una estabilidad de precios y ha pasado a constituir, por su utilidad general, el segundo rubro para ILELSA.
- El agua "Alben", nuestra propia marca maquilada por parte de **INDULOJA** no ha significado una alta rentabilidad para ILELSA, sin embargo a pesar de la gran competencia de productos como Vivant, Cielo, Pure Water; nos ha permitido generar una marca y una proyección con otros productos derivados que podrán, en un futuro, constituir un pilar para la empresa puesto que la tendencia de mercado está en las aguas naturales y saborizadas que no contienen azucar.
- La distribución de Sunny (**Quicornac**) se ha mantenido dentro de los niveles normales, sin embargo esta compañía perdió su mejor distribuidor nacional Azende (Zhumir) lo cual creó una desesperación en ventas y empezaron a entregar producto a muchos distribuidores lo cual nos ocasionó una distorsión de precios en el mercado, esta distorsión esta llevando a una disminución de ventas y por lo tanto de rentabilidad pues nosotros no entramos en una pelea de precios.
- Los productos de atún y sardinas entregados por **SALICA DEL ECUADOR** no han tenido un despegue y mas bien sus ventas se han reducido por tratarse de un producto caro y por el concepto comercial de la compañía que emite promociones sin considerar que pasa con el stock de su distribuidor, esta línea no tiene un mayor futuro.
- Las demás líneas como forestea, cremas, yogures y quesos solamente constituyen un relleno para ciertos mercados y para servicio al personal.

En el año 2015 se salió finalmente con el Cantaclaro "Reserva Especial" que es un producto de aguardiente con un añejamiento y que esta siendo comercializado por la compañía Distrimaxi.

La venta de aguardiente Cantaclaro se vió fuertemente afectada por la subida de precios; la presión de la competencia, especialmente de Ron San Jorge y Cognac por la importante diferencia de precios de estos productos; por la falta de liquidez del punto de venta, lo que obliga a limitar la venta por el valor del crédito, y por el control de los Diferentes GADS que limitan la comercialización.

Al momento, en el mercado de la ciudad de Loja y Provincia se nota una disminución importante en la presencia de Zhumir que antes fue la mayor competencia de nuestro producto, así mismo el licor Cristal casi no existe, sin embargo, al igual que el año pasado, el Cognac Montecarlo y licores baratos entre los que se incluyen el Cantuka, Ron San Jorge, aguardiente Garañon, etc., y principalmente el aguardiente al granel, se han constituido en la mayor competencia de nuestro producto.

En cuanto a las agencias, este año se han mantenido las agencias de: Catacocha, Cariamanga, Macará, Huaquillas y Yantzaza; y por necesidades de mercado nos hemos visto en la necesidad de abrir una agencia en Quito principalmente para abastecer a Supermaxi, pero que se la ha reforzado para crear una cobertura en ciertos barrios de esa ciudad, así mismo a partir del mes de Agosto se abrió una agencia en Cuenca. Los resultados de estas dos nuevas agencias deberán ser evaluados recién en el año 2016.

En resumen, y como lo hemos mencionado varios años, las agencias nos han permitido afianzar el posicionamiento de todos nuestros productos no solamente a nivel provincial sino incursionar ya de una manera efectiva a nivel nacional. Nuestra fuerza de distribución con énfasis en la cobertura vuelve a darnos una gran influencia como uno de los mejores distribuidores, lo cual permite conseguir mejores condiciones en los productos a distribuir y que seamos buscados por otras compañías para mejorar su distribución especialmente en la provincia de Loja y Zamora.

### **3 ASPECTOS TÉCNICOS, DE PRODUCCIÓN Y DE INFRAESTRUCTURA:**

Con el fin de cumplir la regulación obligatoria de las Buenas Prácticas de Manufactura; en los primeros meses del año se realizaron inspecciones de cumplimiento por parte del Ministerio de la Productividad, y en base a esas directrices se implementaron políticas para mejorar la infraestructura física, con cambio de techos, paredes y pisos, que involucraron gastos fuertes para la compañía; posteriormente se contrató a la compañía Food Knowledge, certificadora autorizada para BPM, todo esto porque de acuerdo a la regulación, nuestro plazo para la certificación era noviembre, sin embargo de que este plazo fue modificado; tuvimos una primera inspección en la que no se aprobó la certificación; se realizaron los correctivos necesarios y en la segunda inspección se aprobó la certificación; y con orgullo podemos decir que somos del grupo selecto de compañías aprobadas, lo cual nos da algunos beneficios especialmente en el trámite de registros sanitarios. Esta certificación no acerca a pedir inspección para las normas ISO, pero por las circunstancias económicas hemos postergado el trámite de esta nueva certificación. Es importante indicar que la

obtención de esta certificación nos conlleva a inspecciones anuales con mayores requisitos para mantener esta importante clasificación y que será un deber de la administración de turno, mantener y mejorar los parámetros de producción con el fin de que esta certificación se mantenga en poder de ILELSA, lo cual nos dará algún tipo de ventaja competitiva en nuestro producto final, pues esta certificación deberá ser incluida en la etiqueta del licor.

En este año se terminaron todos los procesos de mejoramiento en las instalaciones físicas, con una variación total de los tanques de almacenamiento y proceso, con nuevos tanques de acero inoxidable y logrando separar el área de envasado con el área de manejo de fluidos.

Cumpliendo los requerimientos de Seguridad y Salud, hemos dotado al área de enfermería con los equipos necesarios, y mantenemos la atención médica dos veces por semana, así mismo, el área de comedor cumple las funciones acorde a las disposiciones reglamentarias.

En cuanto a las maquinarias y/o equipos de producción, se procedió a instalar una nueva máquina etiquetadora para papel autoadhesivo, con una calidad muy superior en el producto terminado.

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, y actualmente somos de las pocas compañías que utilizan teléfonos con plataforma Android y con mayor eficiencia de control de rutas.

En este año la compañía adquirió 2 vehículos para ampliar su flota en las nuevas agencias existentes.

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, a excepción de la máquina taponadora la cual debería ser cambiada con un equipo mas moderno y versatil para mejorar la calidad del producto final.

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

#### 4 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y DE PERSONAL:

En la parte administrativa, podemos afirmar que se han cumplido los objetivos previstos; aunque la rentabilidad no ha alcanzado los valores deseables dentro del ejercicio económico. A pesar de las diferentes circunstancias que se han presentado en el campo de las ventas; la rentabilidad obtenida por esta empresa es superior a la mayor parte de las 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 2016 hasta que finalmente pueda culminar.

Dentro del 2015, aparte de las salidas normales de personal, hemos prescindido de varios vendedores en los que pudimos confirmar malos manejos económicos. Al momento tenemos un juicio por US\$ 25.000,00 con el Sr. Xavier Buenaño, chofer vendedor de la agencia de Catacocha, juicio que terminará en una orden de detención para el mencionado señor y que durante el 2016 será nuestra responsabilidad lograr su captura para recuperar el dinero pendiente, a pesar que se está realizando también el trámite con la Cia. Aseguradora.

Entre el grupo de vendedores que dejaron la Empresa está una persona que trabajó en Loja por varios años y con el cual no tuvimos problemas de liquidación pero quedo con un compromiso de pago con la empresa por los valores adeudados.

De la misma manera es importante indicarles que por diferentes motivos el Contador General de la Empresa tuvo que salir y también existe un convenio de pagos por ciertos valores a redimir.

Separando estos problemas se puede afirmar que en términos generales la rotación de personal en este año ha estado dentro de los parámetros empresariales normales.

En cuanto a las remuneraciones, estas fueron incrementadas en el año 2015 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 el año 2015 no se realizó la cancelación adicional para nivelar a salario digno con ninguno 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 las informaciones necesarias para cumplir con lo dispuesto por ellas, e inclusive se pasó las inspecciones del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social sin inconvenientes ni requisitos importantes a cumplir en las nuevas inspecciones.

En el ámbito legal durante el 2015 han existido varias demandas tramitadas con diferentes abogados en casos de cobranzas pero no han existido problemas legales importantes relacionadas a la empresa en si.

Es importante informar que cumpliendo las disposiciones emanadas por la Superintendencia de Compañías y previa aprobación de la Junta General se procedió a contratar al Lic. Victor Albuja, contador certificado y poseedor de la autorización correspondiente para que realice la Auditoría Externa de ILELSA.

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

Para el año 2015, 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 2014 y 2015 se presentan en forma redondeada a continuación:

En cuanto a las ventas de **Cantaclaro**, estas bajaron de **US\$1.832.479 en el 2014 a US\$1.569.984 en el 2015**; lo que significa una disminución del 14.3%, mismas que al considerar el incremento del ICE, en su valor nominal existió un decremento aún mayor.

El valor de ventas de los productos distribuidos a pesar de la crisis tuvo un incremento y pasó de **US\$1.461.048 en el 2014 a US\$1.525.428 en el 2015** lo que significa un incremento de US\$ 64.380 equivalente al 4.5%. En este incremento es importante considerar el gran aporte de los productos lácteos

Las ventas de cerveza en el **año 2014 fueron de US\$578.921 y en el 2015 de US\$442.222**, es decir una reducción del 23.6%, reducción que se ha venido dando cada año y que marca una tendencia.

Las bebidas lácteas pasaron de **US\$311.832 en el 2014 a US\$380.447**, con un incremento del 22.0%, lo cual demuestra que la decisión de tener bebidas lácteas ha sido exitosa para la rentabilidad de la compañía.

El agua Alben a pesar de ser un producto propio pasó de vender en el **año 2014 US\$116.252 al año 2015 con US\$87.069**; con una reducción del 25.1% lo que demuestra lo duro de la competencia y el nivel de crisis existente.



En cuanto a los costos del cantaclaro, cabe indicar que dentro del costo del mismo existe un valor del ICE de **US\$19.17 + el IVA** que se carga al producto; lo que da un total de impuestos de **US\$21.47**, sin embargo es importante indicar que a partir del mes de agosto por un cambio en la regulación y en el registro sanitario, el valor del IVA bajó a **US\$17.90**

El grupo denominado "costos y gastos" paso del valor de **US\$3.207.959 en el 2014 a US\$3.118.226** que aunque parezca un decremento este es menor al decremento de ventas, por lo tanto unitariamente este rubro creció en el 2015.

La gastos de ventas pasaron de **US\$381.134 en el 2014 a US\$456.846** debido especialmente al incremento de agencias (personal + otros) para evitar una caída de ventas tan fuerte.

Luego de este rápido análisis de las cuentas del estado de resultados, procederemos a analizar las cuentas del Estado de Situación Financiera:

El activo total de la compañía pasó de **US\$1.920.159 en el año 2014 a US\$1.849.126 en el 2015**; la reducción se debe especialmente a depreciaciones y reducción en activos financieros especialmente cuentas por cobrar. El valor de los activos nos obliga a contar con Auditoría Externa..

El activo financiero de la compañía fue de **US\$421.238 en el 2014 y de US\$362.267 en el 2015** con un decremento del 14%. Este decremento se debe principalmente al mejor manejo de deudores a la compañía.

La cuenta de inventarios en el año **2014 fue de de US\$224.376 y en el 2015 de US\$332.932**. Este incremento se deba básicamente al incremento de costos (precios) a los que se avalúa el inventario así como también la existencia de un mayor stock de materia prima.

El activo no corriente pasó de **US\$1.001.921 en el 2014 a US\$857.784 en el 2015**, habiendo bajado porque en este año no existió reavalúo y la misma se ha reducido por la aplicación de las depreciaciones correspondientes.

El pasivo pasó de **US\$609.043 en el 2014 a US\$753.334** por el crecimiento de cuentas por pagar debido a la falta de liquidez de la compañía en los últimos meses del año 2015.

El patrimonio neto del **año 2014 fue de US\$1.160.693 y en el año 2015 fue de US\$ 1.095.791** con un decremento por la utilidad existente en el año 2015, sin embargo este rubro representa un gran respaldo propio que tiene ILELSA y sus accionistas para cumplir sus obligaciones y continuar con la operación normal de la compañía.

El capital suscrito y pagado en el **2014 fue de US\$50.000, que es el mismo capital del año 2015**, es decir que legalmente no ha existido un incremento de capital.



Es importante indicar que en el año 2015 ILELSA al igual que en años anteriores es la compañía en Loja que mas impuestos pagó al Servicio de Rentas Internas por su obligación de incluir el ICE en algunos de sus productos.

Luego de esta presentación de las cuentas, quiero informarles que la utilidad de la compañía antes de impuestos en el **año 2015 fue de US\$7882.32** por lo que se procederá a repartir entre los trabajadores el **15% indicado en la ley**, es decir **US\$1182.35, quedando un saldo de US\$6699.97**. El valor de **gastos no deducibles es de US\$947.39**, pero el **valor mínimo de impuesto a la renta a pagar es de US\$24860.48**; razón por la cual el **resultado final presenta una pérdida de US\$18160.51**; por lo tanto no existe la posibilidad de incluir reservas ni existe un valor que pueda ser repartido entre los accionistas.

## 6 RECOMENDACIONES:

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

- Se deberá mantener las informaciones, registros y tomar en cuenta los nuevos requerimientos para poder mantener la certificación de BPM ya que ha sido un proceso que ha costado a la compañía y que en cualquier momento puede ser nuevamente un requisito indispensable generado por el Gobierno Nacional.
- Es de primordial importancia también renovar todos los requisitos de Gestión de Seguridad y Salud, así como los de Gestión Ambiental.
- Se requerirá incluir dentro del presupuesto del año la compra de una nueva máquina taponadora, pues la existente no garantiza la calidad uniforme en toda la producción y con el crecimiento de la compañía estamos llegando a mercados mucho mas exigentes.
- Se deberá tratar de construir varios tanques de almacenamiento para aguardiente, este es un pedido del directorio con el fin de garantizar una mayor capacidad de almacenamiento por posibles problemas de abastecimiento y porque la Administración necesita tener un mayor control en la trazabilidad de la materia prima.
- Será importante el continuar creciendo las ventas a nivel nacional puesto que el querer solamente mantenerse en Loja y Zamora no podrá garantizar ingresos que permitan el mayor desarrollo de la empresa.

# 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



- Se sugiere empezar a comprar barriles de roble para crear nuestros propios añejos que en el futuro nos podrán dar la oportunidad de producir un aguardiente especial, o ron directamente en ILELSA.
- Se sugiere incluir dentro de la cartera algunos otros productos de alta rotación pero a nivel nacional, para mejorar los ingresos y facilitar la llegada a otros mercados.
- 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.

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

A handwritten signature in dark ink, appearing to read 'Edwin Ripalda Q.', written over a horizontal line.

Ing. Edwin Ripalda Q.

**GERENTE GENERAL**

A handwritten signature in dark ink, appearing to read 'Felipe Burneo A.', written over a horizontal line.

Ing. Felipe Burneo A.

**PRESIDENTE**

Loja, marzo del 2016