

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 2017 – Diciembre 2017

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 2017.

1. ENTORNO EMPRESARIAL:

En el año 2017 comenzó una campaña electoral muy intensa, con un gobierno empeñado en un endeudamiento agresivo tendiente a no facilitar la labor de su reemplazo, este endeudamiento generó una inyección de liquidez en el sistema financiero que indujo una pequeña mejora en el consumo, sin embargo a medida que la campaña política avanzaba sin una claridad del posible ganador, la economía fue deteriorándose; tanto por el menor gasto público como por la especulación del consumidor hasta el cambio de gobierno que se dio el día 24 de Mayo fecha en la cual se posesionó el Lic. Lenin Moreno como Presidente del Ecuador.

En los primeros meses de mandato, el nuevo Presidente y su Gabinete Ministerial no tomaron ninguna medida económica y solamente se dedicaron a criticar e informar la grave situación económica en la que habían recibido el Estado, justificando así nuevos endeudamientos pero sin un control de gastos lo cual ahondó la crisis tanto del estado como del Sector Empresarial hasta llegar al mes de Septiembre donde se produjo por primera vez desde 1970 una deflación (inflación negativa) de -0.03% producto de la falta de circulante y de consumo, lo cual demuestra una vez más la complicada situación del comercio en general que sacrificó márgenes con el objetivo de llegar al consumidor.

El Gobierno Nacional en su afán de socializar su política, creó varias mesas de diálogo entre las cuales estaba el sector Empresarial y Fabril, mesas que demoraron en su accionar y luego una mayor demora en obtener una que otra propuesta, entre las que se encontraban algunos aspectos que pueden beneficiar a la industria licorera; sin embargo en este caso y en muchos otros se denotó una falta de experiencia operativa para que a más de emitir las leyes, se emitan los reglamentos que las vuelvan

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



operativas haciendo que la mayor parte de las buenas intenciones solamente queden en esto y no se apliquen totalmente.

Con estos antecedentes, no se ha podido revertir el deterioro económico, asentando una recesión en el País, recesión que afectó directamente también a la industria nacional por la baja en la capacidad adquisitiva de los consumidores.

En este año existieron dos eventos de fallecimientos por el consumo de bebidas alcohólicas adulteradas, lo cual llevó a una intensificación de los controles para este tipo de productos, controles que fueron realizados tanto por el Gobierno Nacional a través de las Gobernaciones provinciales como de los Gobiernos Seccionales que aprovecharon la coyuntura para elevar tasas y recargos en los permisos para la venta de bebidas alcohólicas. Según estadísticas de la Asociación de Licoreros del País, estos controles, a mas de la carencia de circulante han llevado a una disminución del consumo de alcohol per capita en el territorio Ecuatoriano.

El Gobierno Nacional, a través del Servicio de Rentas Internas en conjunto con las entidades Aduaneras y de Salud, dieron mas impulso al proyecto del SIMAR (Sistema de Identificación, Marcación y Rastreo) para las bebidas alcohólicas y cigarrillos, este proyecto puso fechas, dejando al mes de febrero como ultimo mes en el que se podía producir sin esta normativa, el control empezó a funcionar efectivamente en el mes de julio y a partir de esa fecha los controles y normativas de registro se han ido incrementando en forma que podemos afirmar que para los últimos meses del año ya no se pueden comercializar botellas sin el correspondiente timbre certificado. Como suele suceder en estos casos, han existido compañías que tratan de reducir su impuesto poniendo timbres correspondientes a otras bebidas, sin embargo los controles están logrando el objetivo de reducir la evasión fiscal.

En el plano netamente económico, la inflación real del año 2017 registrada por el INEC fue de -0.20%, sin embargo de lo cual igualmente se registró un incremento pequeño en el valor de los sueldos pero este valor negativo se aplicó para no subir la tasa referencial del ICE.

El 28 de diciembre del año 2017, el Gobierno Nacional emitió una ley que puede beneficiar a las industrias licoreras en base a un posible reajuste en la tarifa del ICE. Esta ley no cuenta todavía con la reglamentación correspondiente lo cual hace que no pueda ser aplicada inmediatamente. La expedición de esta regulación se dio por el pedido de los licoreros del País en base a la entrada de productos desde Europa luego de la aplicación de la segunda fase de desgravación arancelaria pactada con ese sector del mundo; los precios de varios tipos de licores de marcas muy conocidas se han reducido en forma importante, lo cual afecta directamente inclusive a productos nacionales de baja rama.

Entre otros cambios importantes que se dieron en la industria nacional, y que los exponemos por tratarse de productos que afectan directamente a ILELSA tenemos los siguientes:

1. Se incrementó una tarifa aduanera no muy bien fijada para todos los productos importados lo cual afectó directamente a items de consumo masivo como el trigo y por lo tanto la harina que se produce en el País.

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



2. Se materializó finalmente la fusión de las dos grandes compañías cerveceras y se procedió a vender la planta de producción de Ambev Ecuador a la compañía Biela del Ecuador. Este cambio en los jugadores de la rama cervecera creó un desconcierto en el mercado de este producto, habiéndose dado una reducción de los precios de venta y por lo tanto, una reducción en la utilidad de toda la cadena de comercialización.

En cuanto a los impuestos directos para la industria licorera, el mes de enero no existió un incremento en el valor del ICE, manteniéndose el misma con la tarifa referencial del año 2016, es decir 7.24.

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

2. PRODUCTOS Y MERCADO:

Con relación a la cartera de productos que hemos venido manejando, durante el año 2017, existieron algunas novedades importantes que detallo a continuación:

- En la línea de cervezas, con el cambio del proveedor, la situación empezó a complicarse a partir del mes de Agosto, con variaciones de precios y disponibilidad de productos, lo cual no permitió un trabajo estable, sin embargo la relación se mantuvo durante todo el año 2017 siendo al igual que los años anteriores, la distribución que mas rentabilidad generó para la compañía a pesar de que las ventas disminuyeron en comparación al año 2016. Cabe indicar que el numero de jabas vacías que dispone la compañía permitirá una devolución de su compromiso de préstamo sin pérdidas.
- Los productos lácteos que son proveídos por ReyBanPack pasaron de ser el segundo producto mas importante para nosotros hasta el tercer lugar, debido a cambios que se realizaron en el personal de ventas de esa compañía, con lo cual variaron ciertas políticas que crearon un desconcierto en los precios de venta. A pesar de tratarse de un producto de primera necesidad, las ventas anuales también se redujeron en forma similar a los otros productos.
- 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 otras marcas fuertes con mejores precios, 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 sabor izadas que no contienen azúcar.
- La distribución de Sunny (Quicornac) ha crecido ligeramente y con una renegociación de márgenes, este producto a pasado a ser el segundo de mas importancia para la utilidad de la compañía. Se trata de productos de buena calidad y que tienen una marca reconocida, pero así mismo tienen un precio superior a la competencia, lo que dificulta el tener un mayor crecimiento. Este producto tiene varios distribuidores a nivel nacional lo que ha hecho que sea mucho mas difícil de posicionarnos en zonas mas competitivas como Quito.
- En este año nos mantuvimos sin la distribución de atunes y sardinas y los ingresos existentes por esta rama corresponden a los saldos de inventario que se mantuvieron desde el año 2016.
- Ante la muy probable ruptura con la cerveza, la Administración de Ilesla decidió tomar algunas líneas adicionales, entre ellas se puso un gran énfasis en papas

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



- fritas y chifles que inclusive habíamos negociado para maquilar con una marca propia de Ilesa, sin embargo, luego de un arranque muy fuerte en el mes de julio, con ventas importantes, no pudimos hacer que el producto rote en los puntos de venta, habiendo tenido muchas devoluciones que inclusive han generado una pérdida para la compañía, razón por la cual en el mes de Septiembre se dejó de vender este producto.
- Otras líneas que se tomaron fueron: sal en el mes de agosto, con un desarrollo interesante hasta fin de año, a pesar de su bajo precio que no reporta ganancias altas; Facundo con productos de difícil comercialización en tiendas, pero al que estamos tratando de mejorar para mejorar así nuestros ingresos y Gasgua con algunos licores que lastimosamente tiene una distribución directa de Juan Eljuri que impide un fuerte crecimiento y que se ha basado únicamente en la mejor capacidad de llegada que tenemos nosotros como Compañía, sin embargo los productos de esta compañía nos han ayudado a entrar en canales no tradicionales como bares, discotecas, restaurantes, etc.
 - Las demás líneas como forestea, cremas, yogures y quesos solamente constituyen un relleno para ciertos mercados y porque son parte de las distribuciones generales con las que contamos.

En el año 2017 se mantuvo el Cantaclaro "Reserva Especial" que es un producto de aguardiente con un añejamiento, el mismo que no ha tenido un despegue en ventas por problemas de aceptación del mercado, pero cuyo proceso de fabricación no requiere gastos adicionales, entonces contribuye de alguna manera en la utilidad de la compañía. Es importante indicar que este producto tiene un distribuidor exclusivo para todo el país que es la compañía Distrimaxi.

De igual manera se ha mantenido el Aguardiente Cantaclaro Faja Negra, un producto mas refinado y con mayor grado, que ha pesar de no haber tenido el despegue que esperábamos; las ventas han ido creciendo y han ayudado a reforzar las agencias de Cuenca, Quito y ventas locales; además nos han ayudado a posicionar con un mejor nivel al Cantaclaro logrando llegar a otros nichos de mercado, constituyéndose en una fuente pequeña de ingresos adicionales. La exclusividad de la venta también se le ha dado a la compañía Distrimaxi

La ventas de aguardiente Cantaclaro tuvieron un ligero incremento con relación al año 2016 a pesar de la difícil situación económica del País, y de la fuerte competencia de productos baratos como Ron San Jorge, Coñac Monte Carlo, etc. En forma de referencia es importante indicar que según los datos obtenidos en las compañías licoreras que pertenecen a ADILE, ha existido en el año 2017 una disminución de aproximadamente 25% en las ventas del grupo de empresas licoreras asociadas.

En cuanto a las agencias, este año se han mantenido las agencias de: Catacocha, Cariamanga, Macará, Yantzaza, Quito y Cuenca. Las tres primeras han generado una utilidad importante para la compañía especialmente por su venta de aguardiente Cantaclaro, a pesar de que han sido las más débiles en la venta de productos de distribución. La agencia de Yantzaza es la mas fuerte en productos de distribución pero no tiene una buena venta en Cantaclaro. La agencia de Quito se ha mantenido sin generar una real utilidad pero presenta una buena proyección con la ayuda del abastecimiento a Supermaxi. En la agencia de Cuenca no hemos tenido buenos resultados a pesar de su eficiencia en los productos de Distribución, por cuanto la cantidad de Cantaclaro vendida no ha logrado llegar a las expectativas. En el año 2018 deberá hacerse un análisis de la conveniencia de mantenerla o no.

ILELSA

INDUSTRIA LICORERA EMBOTELLADORA DE LOJA S.A.

Av. Salvador Bustamante Celi s/n

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



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 de la Provincia.

3. ASPECTOS TÉCNICOS, DE PRODUCCIÓN Y DE INFRAESTRUCTURA:

Durante el 2017 no se realizaron mayores cambios en el infraestructura de la compañía a excepción de un par de tanques de aguardiente con su respectivo equipamiento, y se instalaron varios filtros en los procesos de producción para el recorrido de la materia prima con el fin de mejorar el producto que ingresa a producción. Se realizaron inversiones de mantenimiento para mejorar la calidad de la producción logrando los últimos meses del año una estabilidad en la línea de taponado que ha sido tradicionalmente nuestra parte más débil, con lo cual se mejora tanto la presentación del producto como el costo de este proceso.

Es importante indicar que en el año 2017 se realizó la segunda inspección de BPM, habiéndose logrado mantener dicha certificación y, en forma lenta para minimizar costos hemos continuado con el proceso para lograr la certificación FCC22000 que nos permita exportar el producto cuando a si se requiera. El desarrollo realizado para mantener la certificación de BPM nos ha permitido normalizar los procesos y concientizar una determinada forma de trabajo, cumpliendo muchos reglamentos y procedimientos por parte de nuestro personal, lo cual garantiza una mayor estabilidad y calidad en los productos terminados.

Durante el año 2017 se logró estabilizar la operación de la máquina etiquetadora y túnel de termoencogido comprados a finales del 2016 con lo cual la presentación del producto terminado fue uniforme y se eliminaron las devoluciones por daños en la presentación.

En cuando a los requerimientos gubernamentales referentes a Seguridad y Salud, hemos cambiado el área de enfermería a un local que presta mejores condiciones, y mantenemos la atención médica dos veces por semana, así mismo, el área de comedor cumple las funciones acorde a las disposiciones reglamentarias.

El área de sistemas, por su característica y por el cambiante mundo de esta rama, siempre estará sujeto a modificaciones y desarrollos que se han implementado pero manteniendo la base del mismo programa SAGE para darle mayor versatilidad, reducir problemas, y adaptarse e los continuos cambios según las nuevas regulaciones de las entidades de control como SRI, Superintendencia de Compañías, Auditoría Externa, etc., y para mejorar tanto nuestros controles como la facilidad en la obtención de reportes y datos adicionales. Se continúa utilizando los teléfonos celulares con plataforma Androide para realizar las ventas, el programa ha ido actualizándose siempre pensando en funcionalidad y seguridad.

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



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, se ha procurado minimizar las pérdidas, ya sea con un incremento en las ventas o con una reducción de costos, y siempre con el optimismo de que las circunstancias generales del País mejoren y nos ayuden a dinamizar la compañía

De igual manera, quiero informarles que las disposiciones emanadas por las Juntas Generales y Directorios realizados durante el 2017 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 2018 hasta que finalmente pueda culminar.

Durante el año 2017, y debido a la difícil situación económica existente, se ha procurado reducir el personal, razón por la cual muchas de las personas que han salido no han sido reemplazadas, especialmente en el área logística y de producción; la excepción a esta regla ha sido el área de ventas que ha tratado de reforzarse siendo este el único camino para conseguir un incremento en la cantidad de productos que lleguen al cliente. Adicionalmente en el segundo semestre del año 2017 se realizó una reestructuración del área administrativa prescindiendo de dos personas.

Cabe indicar que dentro del personal se cuenta con 3 personas con discapacidad para cumplir con la cantidad establecida por la ley.

Dentro del grupo de vendedores que dejaron la Empresa, hemos tratado de llegar a acuerdos de pago para evitar juicios y lograr reintegrar en forma efectiva los valores adeudados.

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, el año 2017 el incremento de sueldos se realizó con el fin de cumplir las regulaciones de salarios sectoriales y con pequeños ajustes para nivelar los diferentes cargos y mantener una estabilidad empresarial sana. Estos ajustes realizados en enero del 2017 en todo caso no superaron la inflación promedio del año 2016. En el año 2017 no hizo falta realizar ninguna cancelación adicional para nivelar a salario digno con nuestros trabajadores.

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



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,

Durante el año 2017 se redujeron las inspecciones del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social y del Ministerio de Trabajo y mas bien se incrementaron en forma fuerte las inspecciones del ARCSA, para revisiones de los productos y procesos de mantenimiento de BPM, inspecciones que fueron superadas sin mayores inconvenientes

En el ámbito legal, durante el 2017 hemos tenido varias demandas y litigios, básicamente por problemas de personal, habiéndose destacado negativamente los trabajadores de Cuenca donde se han presentado reclamaciones en la Inspectoría de Trabajo las mismas que se han superado favorablemente, y Juicios por faltantes en los que por sus características hemos conseguido resultados parciales y temas que han quedado pendientes de resolución para el año 2018. En todo caso el resultado final no ha tenido mermas importantes en la economía de la Empresa.

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. Víctor Albuja, contador certificado y poseedor de la autorización correspondiente para que realice la Auditoría Externa de ILELSA.

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

Para el año 2017, 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), y sujetos al informe de Auditoría Externa.

Los datos comparativos mas relevantes entre el año 2016 y 2017 se presentan en forma redondeada a continuación:

En cuanto a las ventas de Productos fabricados (Cantaclaro en todas sus presentaciones), estas subieron de US\$1.047.079 en el 2016 a US\$1.261.589 en el 2017; Cabe indicar que acorde a las regulaciones del SRI, para este año al igual que en el 2016, en el valor de ventas no se ha incluido el ICE.

El valor de ventas de los productos distribuidos, debido a la crisis tuvo un fuerte decremento y pasó de US\$1.402.919 en el 2016 a US\$1.091.747 en el 2017, lo que significa un decremento de US\$311.172 equivalente al 22.2%. En este decremento es importante considerar la fuerte baja de los productos considerados principales en años anteriores como cerveza y lácteos.

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



Las ventas de cerveza en el año 2016 fueron de US\$459.827 y en el año 2017 fueron de US\$349.505 es decir un decremento de US\$110.322, es decir que el 35.5% de la disminución en distribución correspondió a este producto.

Las bebidas lácteas pasaron de US\$258.101 en el 2016 a US\$211.273 en el 2017 con un decremento del 18.1%, valor inferior al promedio de caída de todos los productos distribuidos, sin embargo de lo cual sigue siendo un producto importante para la empresa.

El agua Alben que es un producto propio pasó de vender en el año 2016 US\$108.657 al año 2017 US\$115.880 con un incremento del 6.6% que a mas del incremento de aproximadamente 24% del año anterior demuestra un gran afianzamiento de la marca, lo que puede revertirse en un incremento de precios para el año 2018 generando una verdadera utilidad a la compañía. Estos dos años han representado un afianzamiento de la marca para obtener resultados posteriores.

En cuanto a los costos del cantaclaro, cabe indicar que dentro del costo del mismo existe un valor del ICE de US\$18.25 + el IVA que se carga al producto; lo que da un total de impuestos de US\$20.44. Este valor es el precio por caja que se paga de impuestos y que debe ser reducido en la venta global del producto.

El grupo denominado "costos y gastos" paso del valor de US\$2.469.429 en el 2016 al valor de US\$2.443.039 que tuvo un decremento de US\$26.390 equivalente al 1.1% lo cual es muy importante considerando el incremento de ventas porque demuestra un gran control de costos.

La gastos de ventas pasaron de US\$484.625 en el 2016 a US\$495.766 en el 2017, incremento que se debe especialmente al incremento de personal en 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\$1.804.988 en el año 2016 a US\$ 1.964.372 en el 2017 con un incremento del 8.8%; especialmente por incremento en inventarios y cuentas por cobrar. El valor de los activos nos obliga a contar con Auditoría Externa..

El activo financiero de la compañía fue de US\$434.156 en el 2016 y en el año 2017 fue de US\$448.919 con un incremento del 3.4%. Este incremento se debe principalmente a la necesidad de aumentar el crédito para poder realizar la labor de ventas.

La cuenta de inventarios en el año 2016 fue de US\$312.236, y en el año 2017 fue de US\$445.424. Un incremento que se ha dado por la mayor cantidad de productos que son comercializados actualmente que en número de items es bastante superior a los que disponíamos el 2016.

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



El activo no corriente pasó de US\$938.552 en el año 2016 a US\$957.506 en el año 2017, habiendo subido ligeramente por pequeños equipos de planta, nuevos equipos de computación y la existencia de un nuevo vehículo.

El pasivo pasó de US\$723.742 en el año 2016 a US\$988.519. Este decrecimiento se debe básicamente a la disminución de la liquidez de la compañía generada por la política estatal de recuperación del ICE que limitó la capacidad monetaria de la empresa, teniendo que adquirir mayor deuda de parte de los proveedores.

El patrimonio neto del 2016 fue de US\$ 1.181.246 y en el 2017 fue de US\$975.853. La disminución se debe básicamente a las pérdidas acumuladas por la falta de utilidad de este año. En todo caso el valor es alto lo cual 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 2016 fue de US\$50.000, que es el mismo capital del año 2017, es decir que legalmente no ha existido un incremento de capital.

Es importante indicar que en el año 2017 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 2017 fue de (US\$79.804.18) por lo que al existir pérdida no se pueden repartir utilidades ni a los trabajadores ni a los accionistas y el impuesto a la renta pagado en forma anticipada deberá ser analizada por el departamento financiero según las regulaciones existentes para ver la factibilidad de reintegro. Al existir pérdida no se podrá provisionar ni reservas legales ni facultativas.

6. RECOMENDACIONES:

Para el próximo año, es necesario proponer y también recordar algunos aspectos que serán considerados como recomendaciones dentro del 2018:

- Se deberá continuar con 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, así mismo se sugiere continuar con el proceso de certificación de FCC22000 para estar siempre en condiciones de exportar nuestro producto.
- Es de primordial importancia también, mantener el permiso de Gestión Ambiental y no descuidar las normas de Salud para evitar problemas en cualquier momento.

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



- Será importante hacer un replanteo del sistema de ventas para incluir distribuidores a nivel nacional y reconsiderar la conveniencia de cada una de las agencias según su utilidad individual, así como procurar mejorar los costos de distribución con el fin de incrementar el margen.
- Se sugiere hacer un análisis individual de cada uno de los productos de distribución, con el objetivo de no distraer a la fuerza de ventas en productos de baja rotación y/o margen, de la misma manera con el fin de aflojar inventarios y generar una mayor liquidez de la compañía.
- Se recomienda también aprobar una reforma de la escritura incrementando el capital social, permitiendo que el saldo de la cuenta de "Aportes Para Futura Capitalización" sean pasados a Reserva Facultativa ya que esto mejora la presentación de las cuentas.
- Es importante diversificarse en la rama de licores para poder atacar a otros segmentos de mercado siempre con un análisis de proyección y rentabilidad, Esto conlleva a aplicar otras alternativas de materia prima para tener el producto deseado sin dejar de usar la mayor proporción del aguardiente artesanal destilado o no.
- Se recomienda que nuestros proveedores de materia prima implementen en sus molindas o fábricas procesos de filtración con carbón activado para mejorar la calidad del producto lo cual influirá en la calidad de nuestro producto terminado.

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, al Ing. Armando Arce, por su labor como Comisario, al Dr. Víctor Albuja como Auditor Externo, 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 A.

PRESIDENTE

Loja, marzo del 2018