

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 OPERACION ANUAL Y MEMORIA DE SOSTENIBILIDAD DE ILELSA

REALIZADO POR:

Administración: PRESIDENTE EJECUTIVO: Ing. Felipe Humberto Burneo Alvarez

PERIODO: Enero 2019 – Diciembre 2019

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 2019.

INFORME ANUAL A ACCIONISTAS

1. Entorno Económico Nacional y Empresarial
2. Productos y Mercado
3. Aspectos Técnicos de Producción y de Infraestructura
4. Aspectos Administrativos Generales, legales, Tributarios
5. Análisis de Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados

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

1. ENTORNO ECONOMICO NACIONAL Y EMPRESARIAL

Señores accionistas,

2019 fue un año de desaceleración económica. Un acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (FMI), logrado a inicios de año, provocó optimismo entre los agentes económicos locales e internacionales, sustentado en la posibilidad de que finalmente Ecuador logre implementar un programa que corrija el déficit fiscal y mejore su competitividad. El optimismo fue bajando poco a poco ante la evidencia de que el Gobierno no dispone del capital político suficiente para ejecutar las acciones necesarias que permitan lograr los objetivos del acuerdo.

En octubre pasado, una vez que el presidente Lenín Moreno anunció la eliminación del subsidio a la gasolina extra y al diésel, entre otras medidas, una parte de la población se levantó en protesta, lo que afectó durante 15 días el desarrollo normal de varias importantes actividades productivas. Esta protesta se tornó en un movimiento violento con diversos actos vandálicos, promovidos aparentemente por intereses políticos, lo que generó no solo un caos en la sociedad, sino una severa pérdida económica y un incuantificable perjuicio a la imagen del país.

Al final, el Gobierno dio marcha atrás con las medidas y, desde entonces, apenas ha logrado implementar lentamente ciertos ajustes de menor impacto. A pesar de lo sucedido, el país mantiene el acuerdo con el FMI, en condiciones menos exigentes.

Según las últimas estimaciones del Banco Central del Ecuador (BCE), la economía ecuatoriana redujo su ritmo de crecimiento de 1,3% en 2018 a -0,1% en el 2019. Esta desaceleración vino dada principalmente por un menor gasto del Gobierno en su esfuerzo por corregir el desequilibrio fiscal. A pesar de ello, el déficit del sector público no financiero (SPNF) con respecto al PIB pasó de -1,2% en 2018 a un pequeño superávit de 0,2% del PIB en el período enero-octubre de 2019. Las previsiones del BCE y del FMI son las de alcanzar un modesto superávit de 0,7% en 2020. Con estos antecedentes, el desafío para el Gobierno es ahora más complejo en su intento genuino de estabilizar la economía ecuatoriana e impulsar el desarrollo, para lo cual debería incluso implementar las medidas requeridas dentro de un muy débil ambiente político.

Por el lado de la competitividad, una apreciación constante del dólar y un muy limitado avance en sus reformas laborales ubican al Ecuador como un país caro en la región. La balanza comercial sigue dependiendo en gran medida del precio del petróleo, que tuvo un valor promedio menor al de 2018. Una inflación cercana a cero ha mitigado, en cierta medida, la apreciación del dólar en términos de competitividad. La balanza de pagos ha sido financiada con mayor deuda internacional, tanto del Gobierno como del sector privado. Las reservas internacionales, por su parte, han oscilado entre \$ 3.000 y \$ 5.000 millones, alimentadas principalmente por los desembolsos netos de la deuda mencionada.

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

La baja inflación ha generado tasas de interés reales significativamente elevadas. La competencia por depósitos en el sistema financiero, que incluye a bancos privados y

cooperativas de ahorro y crédito, ha generado importante un incremento en las tasas pasivas que han subido de 5,43% en diciembre de 2018 a 6,17% en diciembre de 2019. Los depósitos en el sistema bancario subieron 7,7% en 2019, fundamentalmente por los depósitos a plazo, lo que encarece el costo de fondos del sistema. Paralelamente, el crecimiento en la colocación de crédito se redujo de 11,1% en 2018 a 9,9% en 2019.

Ha pesar de estos antecedentes económicos del periodo 2019 ILELSA ha culminado el año con sus parámetros financieros positivos y con un crecimiento importante a diferencia de otros años. Las utilidades netas en 2019 alcanzaron \$ 261,929 , lo que representó un incremento de 142% respecto a las utilidades de 2018, un gran resultado considerando las circunstancias económicas descritas, y el hecho de que el 2019 fue un año de inversiones necesarias (modificaciones en la líneas de producción, infraestructura física, certificaciones, etc.) , en gastos tributarios y legales de la compañía. Los niveles de ROE, liquidez, rentabilidad y cobertura de ventas se mantienen sólidos.

Un ejercicio más cumplido con satisfacción a los 64 años de la fundación de la empresa. Extendemos el agradecimiento a los miles de clientes, accionistas, y colaboradores que hacen posible esta gran organización; institución que encuentra, además, en su necesaria renovación el mejor estímulo para garantizar el mejor futuro para el sector industrial y comercial nacional.

2. PRODUCTOS Y MERCADO:

Con relación al portafolio de productos elaborados y distribuidos que hemos contado para nuestro personal de ventas durante el año 2019, existieron algunas novedades importantes que detallo a continuación:

- En la línea de cervezas, hemos tenido un crecimiento de ventas positivo logrando posicionar de mejor manera las marcas nuevas y anteriores. Es importante recalcar que Biela Ecuador S.A sigue siendo nuestra proveedora de cervezas que a finales del año 2019 se convirtió en Heineken S. A. De esta manera nos convertimos en distribuidora de la empresa nombrada manteniendo la línea de cervezas; como el de la línea de la familia Biela (original, reserva especial, extra especial, ligh), Brahma, Zenda, maltin en todos sus formatos. Además, se proyecta que el primer semestre del 2020 contaremos con nuevas cervezas al portafolio actual como: Heineken , sol, Tecate, y otras en todos sus formatos. Cabe indicar que en el año 2019 ha sido un trabajo muy duro en el tema de distribución con la líneas de cervezas debido a la agresividad de las estrategias promocionales y de marketing de cervecería nacional. Sin embargo en el transcurso del año hemos logrado paso a paso ir sembrando las nuevas líneas de cerveza generando ventas importantes de esta línea siendo la primera en rentabilidad de los productos no nuestros para la distribución. Para finalizar, es importante comentarles que se ha logrado vender mas en el 2019 en esta línea de productos comparado con el año 2018.

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

- Referente a la línea de lácteos los productos que son proveídos por ReyBanPack son nuestra cuarta línea importante en nuestra distribución, nos hemos mantenido con las ventas casi iguales que el periodo 2018 ya que se ha incrementado por parte de la proveedora los precios de cobertura. En esta línea es relevante nombrar que hemos tenido problemas de calidad de parte del proveedor de este producto en la presentación del formato de bebida láctea (suero de leche) y entera generando un malestar en el proceso de la venta con el consumidor final por un periodo de tres meses. De igual manera el proveedor aplicó políticas de precios con sus clientes mayoristas generando en el mercado un desconcierto en los precios de venta en cobertura.
- El agua "Alben", nuestra propia marca maquilada por parte de INDULOJA / INTERALBEN en este periodo 2019 hemos logrado posicionar la marca en el mercado local y provincial incrementando nuestras ventas más que el periodo 2019; ha pesar que nuestro precio de venta al público es mayor comparado con otras marcas de agua del medio. Es importante nombrar que se ha logrado introducir nuestra marca Alben en todos sus formatos (600 ml, 1 litro, 5 litros, 10 litros, 20 litros) en varios nichos de mercado a nivel local y nacional teniendo muy buena aceptación por el consumidor final. Este línea de producto nos ha permitido generar una marca y una proyección para realizar otros productos derivados; en un futuro, y así constituir nuevas líneas pilares para la compañía.
- Referente a nuestra marca Alben se ha mantenido en el 2019 nuestra nuevas líneas de producto con la marca nombrada en el formato de maquilado con la empresa Induloja (bebidas) y la empresa Apiladora el Macareño S.A. El primer producto es la limonada Alben en formato 600 ml endulzado con stevia, teniendo resultados positivos en el consumidor final esperamos que el periodo 2020 tenga un mayor incremento de consumo del mismo. El segundo producto fue el arroz Alben en formato de 25 libras, 12.5 libras, 1 libra, 2 libras y de 5 libras. Especialmente en esta línea de producto hemos tenido una muy buena aceptación en toda nuestra cobertura de distribución, proyectándose en el siguiente periodo como una línea importante en nuestro portafolio para la compañía. Es relevante nombrar que el objetivo de la compañía con la marca Alben es proyectarse a generar productos que estén dentro de la línea hogar (canasta básica) en formato de maquila o producción directa.
- La distribución de Sunny (Quicornac) ha crecido ligeramente y con una renegociación de márgenes, este producto a pasado a ser el tercero de más 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 más difícil el posicionarnos en zonas más competitivas como en la provincia del Oro, Azuay y Pichincha.
- La distribución de la línea de Operfel (paños húmedos, jabón líquido, cremas, etc.) ha desarrollado un crecimiento de ventas ligero con relación al año anterior. En esta línea es importante recalcar que por parte del proveedor de la misma nos venden a Ilesla con muy buen margen de ganancia mayor a todos los productos no propios de la distribución general.
- En relación con línea de pastas nos hemos mantenido en venta similares a las del 2018, en este año se logró mejorar los precios para ILELSA de parte de su

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

proveedora Ecuapasta y así mejorar su rentabilidad. Es importante resaltar que con esta empresa se inicio un proceso de fusión total a beneficio de Ilesla a finales del 2019.

- Otras líneas que se dejaron de distribuir es la línea de facundo (Conservas S.A), varios productos de una línea de cuidado personal (Operfel) netamente por sus precios altos en el mercado; ya que con la situación económica del país se complica las venta de los mismos.
- En otros productos como la sal Pacifico ha tenido un desarrollo interesante hasta fin de año, a pesar de su bajo precio que no reporta ganancias altas; nos ha ayudado a ingresar a varios nichos que no hemos tenido presencia y también nos ayudado como enganche para vender nuestros productos en segmento de mercado que no se vendía. Con Gasgua y Andinalicores hemos seguido trabajando logrando mayor presencia en las discotecas, bares, licoreraras, hoteles, moteles, etc.; ya que su portafolio tiene productos para un target diferenciado que están posicionados en el consumidor final. Estas líneas son importantes para tratar de cerrar una mejor venta directa o mejor capacidad de llegada al cliente con todo el portafolio que tenemos nosotros como compañía.
- Las demás líneas como forestea, café san sebas, solamente constituyen un relleno para ciertos mercados y porque son parte de las distribuciones generales con las que contamos y acuerdos comerciales.

Referente a nuestro portafolio de productos que son elaborados en nuestra planta hemos tenido un mayor incremento de ventas anual especialmente en la producción del Cantaclaro tradicional (formatos 375 ml / 750 ml) con una diferencia de 5038 cjas mas que el 2018. En el Cantaclaro Faja negra se ha mantenido las ventas muy similares al periodo económico 2018; y en Cantaclaro "Reserva Especial" que es un producto de aguardiente con un añejamiento, el mismo ha tenido un ligero crecimiento en ventas comparado que el periodo 2018; es importante recalcar que el proceso de fabricación del mismo no requiere gastos adicionales, entonces contribuye de alguna manera en la utilidad de la compañía. Es importante indicar que los productos de Cantaclaro edición especial y Faja negra 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, mejores procesos filtrado, con mayor grado y con sus dos presentaciones de 750ml y 375 ml. En este producto no hemos tenido un mayor crecimiento que se esperaba pero nos ayudado a posicionarnos de mejor manera la marca Cantaclaro en otros nichos de mercado contribuyendo una fuente pequeña de ingreso importante para la compañía.

Dentro de este periodo 2019 se desarrollaron varios productos nuevos en el ultimo semestre como cantaclaro Mini-me formato 125 ml y Cantacho en 375 ml y 750 ml. En el primer producto el Cantaclaro Mini-me se ha obtenido muy buenos resultados de venta y de aceptación en el consumidor final; es importante comentar que este producto en particular ayudado a fortalecer mejor la imagen de la marca en general en el segmento de licores a nivel nacional. El segundo producto el cantacho es un licor seco de 37% (vol) de alcohol que se ha desarrollado para competir en mercados

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

foráneos y completar el portafolio de cobertura; esperando que el próximo año podemos tener un crecimiento constantes de ventas en este segmento de licores.

Con relación el entorno comercial de nuestra marca Cantaclaro se obtuvo un crecimiento importante con relación al año anterior se genero un volumen de ventas en todos sus formatos de 51186.02 cjs comparado al 2018 de 45386.31 cjs. (5799.71cjs.), a pesar de la dificultad que generaron varias empresas de licores nacionales, importados, artesanales aplicando políticas de precios económicas, agresivas promociones y practicas comerciales desleales. Adicionalmente en el ultimo semestre del 2019 se ha mantenido en un nivel bajo de contrabando de aguardiente artesanal a nivel nacional, local y provincial provocando una disminución del 17% de ventas en todas las empresas licoreras que pertenecen a ADILE; otro detalle es que muchas empresas importadoras de licores especialmente de origen Europeo ingresaron al mercado nacional con precios competitivos y mas accesibles al consumidor final.

En esta año 2019 a inicio del semestre se desarrollo las ventas con normalidad de nuestro producto el licor Emperador (formatos 375 ml /750 ml) que es un licor tipo seco sabor a coñac de 28 grados en base de alcohol extra neutro y de aguardiente rectificado. En este producto se desarrollo para competir en el segmento de licores secos sabor-izados, especialmente contra nuestra competencia que es el Coñac Montecarlo, y el alambrado. Es importante resaltar que estos licores a nivel local y provincial venden un promedio de 600 a 800 cajas mensuales; como resultado hemos captado en el segmento de mercado local un 14% en este año. Además hay que resaltar que este producto propio a generado una utilidad importante para la compañía mas que otros productos que distribuimos. En el próximo año creemos que vamos a tener un mejor reconocimiento de marca y un mayor crecimiento de volumen ventas, generando una mayor participación en el mercado y una utilidad proyectada importante para el 2020.

Un detalle importante es que todos estos productos nombrados producimos en las mismas lineas de producción que contamos actualmente modificando mínimos cambios que no generan un gasto excesivo para la compañía.

En cuanto a las agencias, este año se han mantenido las agencias de: Catacocha, Cariamanga, Macará, Yantzaza, Quito, Cuenca y Machala. Esta ultima agencia se aperturó en el mes de junio del 2019 generando una expectativa importante en sus ventas. 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 especialmente en la venta de cervezas y la linea de arroz, en el ultimo semestre se presiono mas en la ventas especialmente de Cantaclaro y Coñac para cumplir con el presupuesto de ventas mensual establecido para la agencia. La agencia de Quito en el ultimo semestre se realizo un cambio estructural en el personal de la agencia, se aplico los presupuestos mensuales de venta logrando así menos gastos operativos y un mejor rendimiento en ventas logrando que se mantenga operativamente. Esta agencia es importante por que nos ayuda con los despachos mensuales a la corporación favorita que comparado con la año 2018 se vendió 300 cjs mas de cantaclaro en sus diferentes presentaciones.

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. Por esa razón, en el últimos semestre del año 2019 se realizo una reestructuración del personal, y también en la estructura de ventas en

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

coberturas y zonas, aplicación de presupuestos en ventas logrando un mejor resultado y incremento de ventas.

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 región sur.

Para finalizar, desde hace dos años hasta la actualidad con un trabajo entre el departamento de ventas, Jefe financiero y Presidencia Ejecutiva se logro elaborar y ejecutar presupuestos de ventas mensuales para el 50 % de productos de nuestro portafolio con una política de incentivos a nuestra fuerza de ventas generando una mejoría importante.

3. ASPECTOS TÉCNICOS, DE PRODUCCIÓN Y DE INFRAESTRUCTURA:

Durante el periodo 2019 se ha modernizado todos las áreas de producción, referente al aspecto técnico/productivo se implementaron en las lineas de elaboración de bebidas (Linea 1 / linea 2 producción de licores) varias automatizaciones parciales y completas en todos sus procedimientos de licores; permitiendo llevar a cabo un mejor control de producción y asegurándose de que los parámetros del proceso de fabricación estén correctamente alineados. Estas implementaciones realizadas en las áreas como: de lavado, llenado, tapado, procesos de etiqueta-miento, registro de producción y lineas de traslado permitieron a los operarios mejorar en el monitoreo de manera efectiva en todos los procesos; además un aspecto importante a recalcar es que con estas implementaciones nombradas se podrá reducir la cantidad de operarios a futuro en las lineas de producción y tener una mayor producción de los productos en general.

Un aspecto relevante a detallar en la linea de producción es que en el área final de la banda transportadora de la misma, si acoplo una linea nueva de banda transportadora para instalar la maquina etiqueta-dora del SIMAR y el sistema de software (para control de conteo, visualización, etc); ya que es una obligación para todas la compañías licoreras a nivel nacional por parte del SRI.

Dentro de la área del almacenamiento de jarabes o materia primas (alcohol extra neutro/ aguardiente rectificado) se ejecutaron varias modificaciones complementarias para tener un mayor control y calidad en las mismas. Como: instalación de tuberías de acero inoxidable en el área de recepción de aguardiente, un sistema de flujo-metro para el ingreso de materia prima para un mejor control de volúmenes y grados alcohólicos de las mismas y inocuidad del producto, electroválvulas de volumen para los tanques de preparado/producto final, y equipos de filtros en las entradas de las llena-doras de las dos lineas de producción.

Referente al aspecto de producción se ha logrado tener un mejoramiento en la área de taponado que ha sido tradicionalmente nuestra parte más débil, con lo cual se ha mejora tanto en la presentación del producto como el costo de este proceso. De igual manera se ha logrado un funcionamiento ideal en la llena-dora, etiqueta-dora y en todo

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

lo demás de áreas en la línea de producción. Es importante recalcar que en el área de la tapadora se modificó el sistema de la máquina para poder taponar envases con tapa tipo guala/ dosificadora, y también se mantuvo para envases tipo rosca; esta modificación del sistema de la máquina tapadora nos permitió cumplir con parámetros de calidad del producto y necesidades del mercado actual.

En la área de procesos de elaboración de jarabes hemos logrado estandarizar en un 98% en todas las formulaciones de los licores de nuestro portafolio actual. Este detalle es muy importante para mantener la inocuidad del producto final y así cumplir con la expectativas de los consumidores.

Es importante indicar que el último semestre del año 2019 nos realizaron otra inspección para BPM'S para su renovación de la certificación, habiéndose logrado la renovación de dicha certificación por tres años más. La ejecución y desarrollo realizado para mantener la certificación de BPM nos ha permitido normalizar los procesos y consentir a nuestro personal una determinada forma de trabajo, cumpliendo muchos reglamentos y procedimientos, lo cual garantiza una mayor estabilidad y calidad en los productos terminados.

Para mantener esta certificación se ha trabajado durante todo el año en capacitaciones con el personal involucrado y se ha mantenido la infraestructura física de la planta acorde a las exigencias. Referente a los mantenimientos y arreglos de las áreas físicas de la planta se ha renovado varias zonas del piso y paredes (área de envasado línea 1, área de la capsuladora de línea 2, zona de fermentos y filtros, y área del tanque de producto final), aplicando unos revestimientos con pintura tipo epoxy certificada para plantas de elaboración de alimentos y bebidas. Además, se arreglaron varias zonas del techo y los principales desagües de la misma; ya que nos generaron varios inconvenientes durante el primer semestre del año 2019 (inundaciones, y porbelmas de humedad).

Entre otros arreglos obligatorios se acopló una oficina dentro de la planta para todo el sistema de cómputo de monitoreo / control del software del SIMAR; y también para sus operarios de la misma.

Dentro de la infraestructura general de la compañía se efectuaron diferentes arreglos en la oficina de juntas/ directorio, en varios baños de las oficinas internas, pintura en paredes internas y externas de la compañía, trabajos de techos y desagües en la área de cafetería, arreglos en paredes y pisos en el área de cambiadores y ingreso a la planta, y arreglos en mallas protectoras para el muro y rejillas.

En cuanto a los requerimientos gubernamentales y permisos referentes a Seguridad y Salud, no hemos tenido ningún inconveniente cumpliendo todas las disposiciones reglamentarias actuales.

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 a los continuos cambios según las nuevas regulaciones de las

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

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 Android para el proceso de las ventas, el programa ha ido actualizándose siempre pensando en funcionalidad y seguridad.

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; se ha logrado una mejor rentabilidad comparado con al año 2018 con resultados positivos dentro del ejercicio económico. A pesar de las diferentes circunstancias que se han presentado en el entorno económico en el país especialmente en el sector industrial licorero.

Durante el año 2019, se ha procurado mantener el mismo número del personal, razón por la cual muchas de las personas que han salido en anteriores periodos no han sido reemplazadas, especialmente en el área administrativa, 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 a finales del último semestre del año 2019 recibimos la renuncia del señor Roger Neira que ha cumplido más de 23 años de servicio a la compañía en las áreas de distribución y producción; procediendo a la cancelación de todos los haberes que le correspondía por ley.

Se puede afirmar que en términos generales, la rotación de personal en este año ha estado dentro de los parámetros empresariales normales y ha existido un entorno laboral estable.

En este año 2019 de igual manera, quiero informarles que las disposiciones emanadas por las Juntas Generales y Directorios realizados durante el 2019 se han cumplido en su totalidad, generando un entorno organizacional sano.

En cuanto a las remuneraciones, el año 2019 los sueldos se han mantenido en su mayoría cumpliendo las regulaciones de salarios sectoriales y con pequeños ajustes para nivelar los diferentes cargos y mantener una estabilidad empresarial sana. Estos ajustes mínimos realizados durante el mes de marzo del 2019 en todo caso no superaron la inflación promedio del periodo económico. En el año 2019 no hizo falta realizar ninguna cancelación adicional para nivelar a salario digno con nuestros trabajadores.

En referencia a la relación con otras instituciones como SRI, MUNICIPIO, DIRECCIÓN DE SALUD, ARSA y otras, no hubieron inconvenientes excepto por la primera, más,

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

por el contrario se han presentado todas las informaciones necesarias para cumplir con lo dispuesto por ellas. En el caso específico del SRI tuvimos una notificación de determinación tributario por el periodo financiero 2015, se entrego toda la información requerida por la misma dando como resultado ninguno inconveniente tributario ni pagos extras.

En esta aspecto la empresa contrato abogados tributarios para que den seguimiento y asesoría en esta determinación tributaria hasta final de la misma.

Durante el año 2019 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. Además es importante destacar que a la empresa se le otorgo reconocimientos por parte de instituciones públicas como el IESS y el MIPRO en la categoría de buenas practicas empresariales y proyección empresarial.

En el ámbito legal, durante el 2019 hemos tenido varias demandas y litigios que se generan desde año 2018 por reconocimiento económicos por el tiempo que han prestado servicios laborales, básicamente por problemas de personal, específicamente del Gerente General donde se ha presentado reclamos a través de la vía administrativa ante el Ministerio de trabajo obteniendo por parte autoridad una negativa, ya que no es competente resolver una relación laboral entre la compañía y una mandatario (representante Legal). Con esta respuesta negativa del Ministerio de Trabajo el demandante procedió a demandarnos por vía Judicial a través de un Juez Laboral; de igual manera el demandante tuvo una respuesta negativa en la primera audiencia con el Juez a cargo el Doctor Patrico Jaramillo Reyes y no se procedió la demanda. Después de esto también el demándate planteo una demanda civil me presente con nuestros abogados a varios audiencias y procesos legales generando como resultado un fallo positivo a favor de la compañía en la primera audiencia; esperando que el 2020 se cierre por completo este tema judicial.

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 2019, 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.

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

Los datos comparativos mas relevantes entre el año 2018 y 2019 se presentan en forma redondeada a continuación:

En cuanto a las ventas de Productos fabricados (Cantaclaro en todas sus presentaciones), estas subieron de US\$1.669.400 en el 2018 a US\$2.134.961 en el 2019; con un mayor volumen de cjs. vendidas y un mejor promedio de precio, lo que da como resultado un incremento en el valor de ventas de usd 465.561 respecto del 2018. Cabe indicar que acorde a las regulaciones del SRI, para este año al igual que en el 2018, en el valor de ventas no se ha incluido el ICE. La utilidad bruta en venta de Cantaclaro alcanzó los usd 1'439.239 vs los 1'022.213 en el año 2018, esto se da por efecto del incremento tanto en volumen, y un mejor promedios de precios de cobertura.

El valor de ventas de los productos distribuidos, debido a una mejora estructura de ventas y planificación, la utilidad bruta incremento usd 19.041, es decir de usd 108.978 de 2018 a usd 128.019 en 2019, principalmente por un mejor manejo en la cobertura de ventas en todo su portafolio.

Los gastos de administración en el 2018 fue de USD 409.978 y pasaron en el año 2019 a USD 551.043, esta incremento por varioa razones: gastos abogados en temas laborales y tributarios, mantenimientos y reparaciones en edificaciones y maquinaria detallado anteriormente, aumento de impuestos y contribucioens.

en usd 11.436 respecto del año anterior, lo que refleja un 2.87% mientras que los gastos de Distribución y Ventas incrementaron en usd 60.036 equivalente al 10.77% y finalmente los gastos financieros disminuyeron en 10.721 vs el año anterior.

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 fue de US\$ 2.255.662 en el año 2019 comparado con US\$ 1.920.390 en el 2018 con un aumento de 11.75%; especialmente por la aumento de inventarios y cuentas por cobrar. El valor de los activos nos obliga a mantener la Auditoría Externa.

La cuenta de inventarios en el año 2019 fue de US\$676.111 y en el año 2018 era de US\$460.929. 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 2018 a pasar que se ha eliminado algunas lineas.

El activo no corriente pasó de US\$895.702 en el año 2018 comparado con el año 2019 fue de US\$888.073, habiendo decrecido por las depreciaciones normales de los activos fijos.

El pasivo pasó de US\$883.289 en el año 2018 a USD 1'183.784 en el periodo económico 2019. Este incremento significa que hubo incremento de cuenta pagar ligado al crecimiento de venta de periodo 2019.

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

El patrimonio neto del 2017 fue de US\$975.853, en el año 2018 fue de US\$ 998.235 . Un incremento que se debe básicamente a la utilidad generada en este año. Este incremento es interesante lo cual representa un gran apoyo que tiene la compañía y sus accionistas para cumplir sus obligaciones y con la operación normal de la compañía.

El capital suscrito y pagado en el 2019 fue de US\$100.000, es el mismo capital del año 2018, es decir que legalmente no ha existido un incremento de capital.

Es importante indicar que en el año 2019 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 trabajadores e impuesto a la renta en el año 2019 fue de USD 252.432 comparado 160.613 108.108 por lo que al existir utilidad se pueden repartir utilidades a los trabajadores y 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. Se tiene previsto cancelar usd 53.593,48 de impuesto a la renta, considerando que una parte de ese pago ya fue cancelado vía anticipo y retenciones, a los trabajadores les corresponde una participación global de usd 37.864,74.

La utilidad neta del año 2019 fue usd 160.613.37 comparado con el 2018 de USD. 65.812.11 despus de impuestos y participacion de trabajadores. como resultado un incremento de % 244

En resumen de acuerdo a los indicadores financieros obtenidos en el periodo financiero 2019 se genero una mayor utilidad a diferencia del 2018, generando resultados positivos a niveles de ROE, liquidez y rentabilidad; como un ROE 15.87/ Una Liquidez de 1.43, una prueba ácida de 0.72. Para finalizar, es importante recalcar que este el tercer año consecutivo que se la compañía genera utilidades.

6. RECOMENDACIONES:

Para el próximo año, es necesario proponer y también recordar algunos aspectos que serán considerados como recomendaciones dentro del 2020:

- 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 Hassat para estar siempre en condiciones de exportar nuestro producto.

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

- Es de primordial importancia también, mantener el permiso de Gestión Ambiental y no descuidar las normas de Salud para evitar problemas en cualquier momento,
- Se deberá invertir en la renovación en el área de sistemas y equipos de computo que han cumplido su años de uso normal. Estos aspectos son importantes ejecutarlos ya que nos ayudaría evitar cualquier complicación en el funcionamiento normal del sistema informático de la empresa y la reducción en gastos de mantenimiento.
- 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 deberá seguir aplicando los presupuestos mensuales de ventas y políticas de incentivos de ventas para monitoriar de mejor manera las ventas y cumplir nuestros objetivos mensuales.
- Se sugiere mantener análisis individuales 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.
- Es importante diversificarse en la rama de licores para poder atacar a otros segmentos de mercado. Este conlleva a aplicar otras alternativas de materias primas para tener el producto deseado sin dejar de usar en su totalidad el aguardiente artesanal destilado.
- Se recomienda que nuestros proveedores de materia prima (aguardiente artesanal destilado) implemente en sus molineras o fabricas un sistema de filtración básico o de carbón en el aguardiente para mejorar los niveles de procesos calidad.
- Es importante mejorar el sistema de procesos y elaboración de licores como: implementar otro Katadyn, equipo de filtro de placas, dos tanques para materia prima para al almacenamiento y procesos, una lavadora de envases, y una capsuladora.

Con estos antecedentes, señores accionistas, conjuntamente con todos nuestros colaboradores, 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.

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

De ustedes muy atentamente

ILELSA
PRESIDENTE EJECUTIVO

Ing. Felipe Humberto Burneo A

PRESIDENTE EJECUTIVO

Loja, marzo del 2020