

# ILELSA

INDUSTRIA LICORERA EMBOTELLADORA DE LOJA S.A.  
Av. Salvador Bustamante Celi s/n  
Telf. (593 7) 573192. Telefax: (593 7) 570435 P.O. Box. 626. Loja - Ecuador



## INFORME DE OPERACIÓN ILELSA

**REALIZADO POR:** Administración: GERENTE GENERAL: Ing. Edwin Ripalda  
PRESIDENTE: Sr. Freddy Novillo

**PERIODO:** Enero 2006 – Diciembre 2006

Señores accionistas  
Señores miembros del Directorio  
Señor Comisario

Dando cumplimiento 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 2006.

### **1. ENTORNO ECONOMICO:**

Continuando con la política estatal, el año 2006 mantuvo una estabilidad económica con una inflación general inferior al 5%, pero con una inflación en la rama de bebidas alcohólicas del 6.8% presentando una estabilidad macroeconómica, que un año mas fue conseguida mediante una restricción de la liquidez global del sistema lo cual produjo la reducción en el consumo, ocasionando la baja de ventas en la mayor parte de los comercios. Para el caso de ILELSA y las demás compañías licoreras se realizó un ajuste estatal con una nueva fijación del Impuesto a los Consumos Especiales (ICE), ajuste que fue realizado mediante registro oficial del 18 de enero del 2006, fecha posterior al inicio del año, sin embargo la Asociación de Licoreros con voto de ILELSA aceptó pagar el impuesto en forma retroactiva desde el 01 de enero, con el fin de evitar nuevos conflictos con el SRI, ya que esta fijación mediante registro oficial evita un año mas los problemas de interpretación y de posibles diferencias en el pago de este impuesto. En este año no existió un nuevo ajuste del ICE ni de su porcentaje.

El entorno económico nacional no tuvo un mayor desbalance entre los ingresos y los egresos del País debido al gran incremento del precio del petróleo y el ambiente político se centró en las campañas para la elección de las nuevas autoridades nacionales que únicamente crearon especulaciones para el futuro, pero sin un mayor impacto en la actividad productiva.

El presupuesto anual del País al igual que lo ocurrido en años anteriores tuvo una expansión del gasto público, pero como ya fue mencionado no creó un mayor déficit de la Balanza Comercial, pero los incrementos en los ingresos burocráticos y generales ahondó la falta de competitividad internacional de la mayor parte de productos locales; ocasionando una mayor contracción de la demanda interna y el mayor ingreso de productos importados por su mejor precio de venta al público.

# ILELSA

INDUSTRIA LICORERA EMBOTELLADORA DE LOJA S.A.

Av. Salvador Bustamante Celi s/n

Telf. (593 7) 573192. Telefax: (593 7) 570435 P.O. Box. 626. Loja - Ecuador



En este nuevo año, pese a lo positivo de ciertas variables macroeconómicas, el país continuó en su largo período de crisis no solamente a nivel económico sino también a nivel político y social. La inestabilidad política y judicial fue parte del convivir diario restando seguridad especialmente para la comercialización con el exterior. En definitiva, el Ecuador no solo que no ha logrado mejorar su posición de competitividad sino que las exportaciones globales (sin incluir el petróleo) tuvieron una reducción de casi 10%.

En el sistema financiero se continuó con un alto crecimiento de la rentabilidad bancaria y con un exceso de liquidez en estas instituciones que no fueron revertidas con créditos para actividades productivas sino que más bien fueron enfocados con créditos de consumo.

Dentro de este esquema se desarrolla la industria licorera en general, rama que ha tenido una contracción por la baja del consumo al tratarse de productos que no son de primera necesidad y debido también a las múltiples campañas emprendidas por los gobiernos seccionales para evitar el consumo de alcohol y los accidentes de tránsito; los márgenes de utilidad de este sector así como de muchos otros sectores productivos se han visto afectados con reducciones importantes debido a la alta competencia y porque se ha utilizado el mecanismo de precios como una política para ganar mercado y de esa forma reducir los costos; la sobreoferta de bebidas alcohólicas se ha dado por un exceso de alcohol y por el apareamiento de nuevas industrias piratas con productos que no cumplen las especificaciones de calidad ni los parámetros para el consumo humano, pero que sin embargo han conseguido apropiarse de una gran parte de la torta del mercado nacional en base a bajos precios producto de casi ninguna tecnología, capacitación y evasión de impuestos. En cuanto ha este tema se pensó que en este año se iba a aprobar las regulaciones para la utilización de alcohol en el movimiento de vehículos, lastimosamente no se dictaron todavía regulaciones al respecto pero se piensa que en el año 2007 podrán ponerse en funcionamiento.

## 2. PRODUCTOS Y MERCADO:

Dentro del año 2006 la cartera de productos comercializados por ILELSA fue nuevamente incrementada con la cerveza Brahma y el ingreso más fuerte del licor Blue Night. El caso de la cerveza tuvo una primera etapa en la que tomamos la distribución a finales del mes de Julio pero por problemas de acuerdos mutuos se la dejó por un período de un mes, tiempo después del cual volvimos a tomar esta distribución en forma definitiva. Siguiendo la política iniciada en el 2004, ILELSA afianzó su capacidad de distribución y de cobertura para beneficiar también la fabricación.

En el año 2006 tuvimos un incremento de ventas significativo comparado con el 2005, pero también existió un incremento en gastos de publicidad y promociones ya que dentro de la política utilizada estuvo el regalo de una buena porción de licor para lograr que el consumidor final pruebe nuevamente el licor Cantaclaro y afianzar el hecho de que "no es un producto solamente para el pueblo" sino que tiene la calidad suficiente para ser consumido en cualquier ámbito. En cuanto a los productos comercializados existió un mínimo incremento durante el año 2006.

# ILELSA

INDUSTRIA LICORERA EMBOTELLADORA DE LOJA S.A.

Av. Salvador Bustamante Celi s/n

Telf. (593 7) 573192. Telefax: (593 7) 570435 P.O. Box. 626. Loja - Ecuador



Enfocando el tema en nuestros productos principales, el crecimiento del Aguardiente Cantaclaro se debió a una política importante de llegar a la mayor cantidad de puntos de venta, esto ha funcionado en sectores como Loja, Cariamanga, Paltas pero no ha podido continuar en otros sectores de la Provincia por la falta de infraestructura de transporte, adicionalmente la campaña de hacer probar el nuevo Cantaclaro ha dado resultado. El crecimiento de ventas y consumo de Cantaclaro se debió también a que licores como Cañitas, Trago, prácticamente desaparecieron del mercado y la presión que realizó ILELSA con el jugo consiguió bajar las ventas de JCC (Distribuidora de Zhumir) la misma que se retiró de Loja dejando únicamente un subdistribuidor que indudablemente tiene una menor fuerza de distribución. El caso del licor Blue Night no ha tenido una fuerte introducción sino en contadas zonas pues con el boom de crecimiento de Cantaclaro, este nuevo licor estaba solamente cambiando por el nuestro, razón por la cual no se ha mantenido un verdadero impulso en las zonas en las que está el aguardiente.

En cuanto al Ron, definitivamente la provincia de Loja no es un sector para este licor, inclusive la venta de otras marcas de ron ha ido disminuyendo, sin embargo es un producto que se continúa comercializando y contribuye para la imagen del aguardiente como un producto de mayor nivel.

En relación a los productos de la distribución proveniente de Cuenca Bottling, existió un pequeño crecimiento en el año, pero la falta de liquidez del consumidor no ha permitido tener un mayor crecimiento ya que existe una preferencia por productos más baratos; sin embargo estos productos han constituido un verdadero aporte para cubrir los costos de distribución y mantenernos mas cerca del mercado de licores impidiendo el crecimiento de la competencia.

En cuanto se refiere a las ventas fuera de la provincia de Loja podemos afirmar que el único sector en el que hemos mantenido el nivel es El Oro ya que lastimosamente en Azuay no hemos tenido una verdadera colaboración de Distribidora Bebaz y en Quito el mercado ha sido muy irregular especialmente por problemas financieros de los distribuidores.

Dentro de la provincia de Loja hemos continuado con nuestra política de llegar a más puntos de venta con cobertura propia para disminuir nuestra dependencia hacia los distribuidores, se han afianzado los procesos de de preventa en las ciudades de Loja con 4 personas, Catamayo con una persona y nos retiramos de Cariamanga dejando la distribución al Sr. Henry Sarango. Para finales del año 2006, por problemas con el distribuidor de Macará se decidió abrir una agencia que inicialmente no maneja toda la distribución de Cantaclaro hasta afianzar el personal; pero hemos tenido resultados halagadores ya que ha existido un fuerte crecimiento en agua, colas e inclusive del Cantaclaro por un mayor desarrollo del distribuidor actual.

En lo que se refiere a la competencia es importante mencionar el mantenimiento del Coñac Montecarlo que especialmente en épocas frías o lluviosas tiene una buena acogida por parte de los consumidores, y la presión ejercida por el licor Quitapenas que viene desde ILENSA en Ibarra, adicionalmente la constante presión de los tradicionales Zhumir y Cristal.

En cuanto a las políticas de precios, en el año 2006 solamente existió un pequeño incremento a inicios de año, incremento que no alcanzó a cubrir el valor de la subida del ICE pero la presión de la competencia ha hecho que no se pueda tener un incremento adicional, teniéndose previsto realizar un incremento importante en el mes

# ILELSA

INDUSTRIA LICORERA EMBOTELLADORA DE LOJA S.A.

Av. Salvador Bustamante Celi s/n

Telf. (593 7) 573192. Telefax: (593 7) 570435 P.O. Box. 626. Loja - Ecuador



de enero del 2007 ya que la venta se ha afianzado especialmente en la ciudad de Loja.

Para terminar este capítulo queremos informarles que durante el 2006 al igual que en el 2005 no se realizó ninguna exportación pues el consumo en España es muy reducido ya que la botella de 375 cc se vende al precio de 6 euros (aproximadamente \$7.5).

### 3. ASPECTOS TÉCNICOS Y DE PRODUCCIÓN:

Queremos, al igual que el año pasado empezar este capítulo agradeciendo a todos ustedes por la calidad del aguardiente que están entregando ya que este aguardiente es la base para que podamos tener un buen producto y que el mismo sea aceptado por el consumidor final; durante el año hemos variado el grado alcohólico del producto final hasta 32° y hemos incrementado el tiempo de burbujeo con carbón activado y oxígeno para obtener un producto con menos olor al anterior.

En relación a las obras realizadas dentro de la planta y demás instalaciones de ILELSA quiero indicarles que se continuó con un proceso de revisión y readecuación de ciertas partes de la maquinaria para asegurar no solamente la eficiencia en la producción sino también la reducción de costos de mantenimiento. En este año hicimos realidad la instalación de un banco de condensadores con el fin de eliminar el cargo extra que realiza la empresa eléctrica debido a un factor de potencia que tiene niveles de 0.84; el resultado ha sido una disminución de aproximadamente \$100.00 mensuales con lo cual podemos decir que en los primeros 6 meses del 2007 se habrá logrado devengar la inversión.

En cuanto a obras físicas, se realizó la implementación de un servicio higiénico en la parte posterior de la bodega, se readecuaron los servicios dentro de la planta y se empezó el proyecto de dotar de un comedor en la parte posterior de la casa que utilizaba la guardiana anterior.

Al igual que en el año pasado, para el lavado de botellas fue necesario contratar personal externo pero por períodos mucho mas cortos ya que se ha insistido en la política de lavar las botellas durante los días normales de operación evitando su acumulación; pero la utilización del mismo personal de producción en el bajado de camiones ha limitado el tiempo en el que ellos se encuentran disponibles para el lavado manual.

Cabe indicar que en el año 2006 continuó la falta de envases que en ciertos momentos reducen la productividad del personal ya que la tendencia de comprar en cajas (con botella incluida) ha seguido creciendo.

En cuanto a la parte de sistemas, en este año se han comprado tres computadores adicionales y varios equipos periféricos para modernizar la red y continuar con nuestro plan de tener un sistema confiable y que permita tomar decisiones inmediatas.

# ILELSA

INDUSTRIA LICORERA EMBOTELLADORA DE LOJA S.A.

Av. Salvador Bustamante Celi s/n

Telf. (593 7) 573192. Telefax: (593 7) 570435 P.O. Box. 626. Loja - Ecuador



#### 4. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y DE PERSONAL:

Durante el año 2005 se ha mantenido la política de mejorar los procesos administrativos de la compañía con la utilización de nuevos softwares mas automáticos que garanticen una mayor transparencia en los dineros de la compañía, sin embargo se ahondó el problema del programa general (Visual Fac) cuya capacidad fue sobrepasada y no garantiza una confiabilidad, requiriéndose urgentemente un cambio del mismo.

En el año 2006 volvimos a tener la falta de un verdadero asistente de contabilidad que como ustedes saben también tiene a su cargo la parte de EMLOJA, cargo que no ha podido ser llenado con la suficiencia que deseamos.

Dentro de este año tuvimos varios conflictos con el personal, uno de los más graves fue la salida de la Srta. Alexandra Barrigas con la cual mantenemos dos juicios en trámite, otro de los problemas importantes fue la salida del Sr. Franco Cabrera luego de 23 años de trabajar en esta empresa; así mismo hemos tenido que prescindir de 5 personas más por diferentes motivos desde indelicadeza en el manejo de los recursos de ILELSA hasta inoperancia en los trabajos encomendados. También tuvimos la salida del Sr. Luis Aguilar que renunció al cargo por tener una mejor oferta, esto significó un golpe a la organización administrativa que hasta el momento no hemos podido superar.

En la parte administrativa, el principal problema ha sido la coordinación entre el personal de bodega, liquidaciones, cobranzas y contabilidad; proceso que no nos ha permitido ser eficientes en la información de cartera dando lugar a problemas de recuperación de dinero.

Como ya mencionamos anteriormente, este año hemos continuado con gastos elevados para el correcto funcionamiento de la red de computación, gastos como la compra de nuevos equipos y modernización del software, pues el soporte para cualquier compañía en crecimiento es la información adecuada y a tiempo.

La más fuerte debilidad actual que presenta la compañía en su parte administrativa es la mejora en procedimientos de control tanto de dinero como de mercadería con cruce de información para evitar depender solamente de la confianza sobre las personas.

En cuanto al personal de ventas, hemos mantenido nuestro esquema de 4 prevendedores en la ciudad de Loja, uno en Catamayo y la organización de Cariamanga que fue trasladada a Macará.

En cuanto al personal de producción, durante el año 2006, también existieron dos cambios reintegrando a esa sección al Sr. Ramiro Cabrera que había permanecido como chofer por un par de años, sin embargo el problema con la Srta. Alexandra Barrigas arrastró otros problemas como el mencionado.

Refiriéndome al personal recientemente ingresado no han existido problemas y son personas mucho más adaptables a diferentes labores y a colaborar con la compañía.

En cuanto a las remuneraciones, estas no se han incrementado durante el año 2006.

# ILELSA

INDUSTRIA LICORERA EMBOTELLADORA DE LOJA S.A.

Av. Salvador Bustamante Celi s/n

Telf. (593 7) 573192. Telefax: (593 7) 570435 P.O. Box. 626. Loja - Ecuador



Es importante informarles que finalmente se llegó a un acuerdo con la Superintendencia de Compañías para actualizar las escrituras de ILELSA a pesar de la no aparición de los 2 accionistas que no pueden ser identificados, lo cual nos va a permitir que en el año 2007 queden finalmente legalizados los papeles de la compañía.

En cuanto a las relaciones con las diferentes instituciones de control, nuestro problema durante el año 2006 fue la presentación de una auditoría por parte del SRI, la misma que creó un malestar dentro del personal de ILELSA por generar trabajos adicionales, además tuvimos que contratar personal provisional para ese fin, pero al momento me complace en informarles que el trámite fue superado con un verdadero éxito.

Para finalizar quiero recordarles que los juicios por los años 2000 y 2001 continúan ventilándose; el uno en la Corte Suprema de Quito y el otro volvió al Tribunal Distrital de Cuenca, pero el peligro de una reliquidación hasta el 2003 continúa latente, por lo tanto ustedes señores accionistas deberían aceptar efectuar una provisión mensual para poder superar esta contingencia en el caso de que los juicios no sean favorables.

## 5. ANÁLISIS DEL BALANCE Y ESTADO DE RESULTADOS:

En el año 2006 hemos tenido un importante incremento en las ventas comparado con el año 2005 pues estas pasaron de US\$ 642.521.73 a US\$ 852.152.27 lo que significa un incremento del 32.6%, con un promedio mensual de ventas de aproximadamente US\$71.000. Los ingresos por facturación de licor alcanzaron los US\$ 335.443.26 y los ingresos por la distribución alcanzaron los US\$516.709.01 con lo cual la distribución pasa a constituirse como el rubro más importante de ingresos pero no el rubro más rentable.

El incremento de los ingresos operacionales en el año 2006 ha producido también un importante incremento en las utilidades que han tenido un valor bruto de US\$39.152.92 lo que representa un incremento del 347.7%. Este valor nos permite amortizar el total de pérdidas acumuladas de años anteriores dejando saneada esta cuenta y presentando una mayor solidez que es importante para las autoridades de control.

Los aspectos principales que constan en el Balance y Estado de Resultados del año 2006 son:

- Dentro del activo corriente se tiene un valor total de US\$ 63.743.55, casi 3 veces superior al obtenido en el año 2005.
- Dentro del activo exigible se destacan las cuentas por cobrar a Distribuidores que constituye el 74.4%, las cuentas a cobrar a Accionistas tiene en el presente año un valor mucho menor a años anteriores y ya no constituye un aspecto relevante.
- Dentro del activo realizable se ha disminuido los inventarios de materia prima e insumos que en este año presenta un valor de 92.267.94 que representa el 79.6% del valor del año precedente, lo cual denota un mejor manejo de recursos.
- Las cuentas por cobrar presentan un valor muy elevado de US\$181.456.25; y es un aspecto que tiene que ser bien analizado para poder disminuir este valor y evitar de esta manera problemas de liquidez.



- Dentro de los activos fijos, la mayor parte de ellos ya se encuentran depreciados y destaca únicamente la cuenta de vehículos que constituye algo más del 80% de este rubro.
- Dentro de Cuentas por Pagar, los rubros de Préstamos Bancarios con US\$23.000.00 y tarjeta de crédito con US\$ 34.086.8 han disminuido en comparación al año 2005 y se encuentran en niveles adecuados para el movimiento de la compañía. Cabe recordar que la tarjeta de crédito se utiliza para las compras de la distribuidora y ha existido una considerable reducción en el crédito bancario lo cual demuestra que la compañía está cumpliendo sus obligaciones.
- En el rubro de Cuentas por Pagar existe el valor de US\$112.252.13 como "Préstamos accionistas"; este valor es muy elevado pero por el origen de los fondos no es un préstamo a corto plazo, por lo tanto no representa un riesgo para la compañía
- Las reservas son superiores a las exigidas por la ley
- Los gastos de mano de obra directa se han mantenido con valores similares a finales del año 2005 y los gastos de mano de obra indirecta se ha incrementado debido a la incorporación de nuevo personal de ventas, pero este año se ha realizado un desglose de los gastos en producción, ventas y administración, el mismo que aclara los costos generales.
- En los gastos generales de fabricación se encuentra la cuenta de Costo de Ventas que tiene un valor de US\$ 440.123.15 y que constituye el valor de los productos comprados para comercialización, cuenta que ha crecido con respecto al año 2005.
- Los gastos de Administración tienen un valor de US\$122.191.20 y se presentan más altos que en el 2005 por ciertos incrementos en horas extras y otros gastos de traslado.
- Los gastos de ventas dentro de los que se destaca el rubro de Publicidad y Propaganda constituyen una carga importante en los costos de la compañía.

Luego de esta rápida presentación de las cuentas, quiero informarles que de acuerdo a las utilidades indicadas anteriormente, la compañía procederá a repartir entre sus trabajadores la suma de US\$4.701.86 y que existe una cantidad de US\$ 16.615.98 para ser repartida entre todos los accionistas. Esta administración sugiere a todos ustedes que se acepte la repartición de US\$5000.00 el saldo quede asignado como reservas de la compañía.

## 6. RECOMENDACIONES:

De la experiencia obtenida en este año de trabajo nos permitimos realizar las siguientes recomendaciones:

- Este año deberá terminarse el trámite de actualización de escrituras ya que el problema con la Superintendencia de Compañías fue aceptado, con el fin de emitir las nuevas acciones totalmente legalizadas.
- Es prioritario que en el 2007 se cambie el programa general de computación por uno que pueda acoplarse a los requerimientos de la compañía y garantizar la mayor fiabilidad y prontitud en los datos.

# ILELSA

INDUSTRIA LICORERA EMBOTELLADORA DE LOJA S.A.

Av. Salvador Bustamante Celi s/n

Telf. (593 7) 573192. Telefax: (593 7) 570435 P.O. Box. 626. Loja - Ecuador



- Se deberá poner a funcionar lo más rápidamente posible el sistema de las agendas Palm para tener un mayor control de la fuerza de ventas y de la recuperación en los clientes.
- Se deberá corregir los problemas existentes en el proceso de liquidación de camiones para garantizar la agilidad en la entrega de la información y así evitar problemas con los entregadores.
- Se deberán mejorar los controles y terminar el reordenamiento administrativo para evitar la dependencia personal en ciertos puestos.

Finalmente, señores accionistas, agradecemos su presencia en esta junta, y agradecemos al Directorio por su apoyo en nuestra gestión, al Dr. Eloy Torres Guzmán, 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

Handwritten signature of Edwin Ripalda Q.

Ing. Edwin Ripalda Q.  
GERENTE GENERAL

Handwritten signature of Sr. Freddy Novillo.

Sr. Freddy Novillo  
PRESIDENTE

Loja, abril del 2006