

ILELSA

INDUSTRIA LICORERA EMBOTELLADORA DE LOJA S.A.

Av. Salvador Bustamante Cheli s/n

Tel. (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. Juan Palacios

PERIODO: Enero 2008 – Diciembre 2008

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 2008.

1. ENTORNO ECONOMICO:

En los primeros meses del año 2008, el País tuvo ingresos adicionales debido al alto precio del barril de petróleo, lo cual contribuyó a balancear los ingresos y egresos del presupuesto del Estado a pesar del gran incremento en los gastos corrientes; sin embargo para los últimos meses de ese mismo año el precio del barril de petróleo cayó en forma importante restando liquidez al gobierno central, al sistema financiero nacional y por consiguiente a los consumidores, ocasionando una fuerte caída en la demanda de casi todos los productos. Los problemas ocasionados por el invierno durante la mayor parte del año afectaron directamente a casi todo el país y en especial a la provincia de Loja lo cual generó un exagerado crecimiento de la inflación disminuyendo la capacidad adquisitiva de los pobladores y por lo tanto restringiendo el consumo. En lo referente al sistema bancario este aparentó una solidez no tan real porque se limitaron los créditos especialmente de consumo que había sido el fuerte de la banca en los años anteriores. La provincia de Loja fue especialmente afectada en su red vial impidiendo el traslado de productos a los diferentes cantones de la misma, lo que ha dado lugar a una mayor dificultad en la comercialización de productos agrícolas ocasionando a su vez grandes problemas de cobranzas.

Para el caso de ILELSA y las demás compañías licoreras se realizó como todos los años un ajuste estatal con una nueva fijación del Impuesto a los Consumos Especiales (ICE), ajuste que fue realizado mediante registro oficial del 27 de diciembre del 2007, con vigencia desde enero del 2008. El 21 de febrero del 2008 se publica un nuevo registro oficial con una variación del ICE incrementándolo en un 250% lo cual fue objetado por la Asociación de Licoreros y no fue aplicado, consiguiendo la publicación de un nuevo registro oficial de fecha 29 de febrero del mismo año en la cual se corrige el incremento dejándolo con un incremento de aproximadamente 50%; es decir que el ICE varió de \$3.6 por caja al 30 de diciembre del 2007 hasta \$5.57 por caja en febrero del 2008. Con esto quiero indicar que el gobierno nacional ha enfocado a la industria

ILELSA

INDUSTRIA LICORERA EMBOTELLADORA DE LOJA S.A.

Av. Salvador Bustamante Cheli s/n

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



licorera como una gran fuente de ingresos económicos mediante la recaudación del ICE.

En la mayor parte del País y especialmente en la ciudad de Loja se emprendió una campaña para disminuir el consumo de bebidas alcohólicas llegándose a extremos como que en todo el centro de Loja no debe venderse licor, lo cual obviamente ha afectado la demanda de los licores. En términos generales las industrias licoreras legales han tenido que reducir sus márgenes de utilidad para llegar al consumidor con un mejor precio y contrarrestar el consumo de otros licores clandestino y vinos. De la misma manera la baja de consumo y la exagerada capacidad instalada en las fábricas licoreras ha contribuido a la disminución de los precios y por consiguiente a una merma en el margen de utilidad.

2. PRODUCTOS Y MERCADO:

Dentro del año 2008 la cartera de productos comercializados por ILELSA fue nuevamente incrementada con una nueva cerveza llamada Zenda y con otros productos como naranjada y nuevas presentaciones, esto debido básicamente al lanzamiento de estos productos por parte de nuestros proveedores Cuenca Bottling y AmBev Ecuador en su afán de incrementar su mercado.

En cuanto a la comercialización de cerveza, las ventas en el año 2008 crecieron algo más de un 100% con respecto al año 2007, este crecimiento se dio básicamente porque AmBev mantuvo su política de precios de finales del 2007 con un valor bastante más bajo que Pilsener además de una gran mejora en la cobertura hecha por ILELSA con su esquema de vender envases de cerveza para que tanto el punto de venta como el consumidor final puedan volver a readquirir el producto. El alto nivel de presión ejercida sobre la competencia (Pilsener) provocó inclusive una reestructura de la forma de comercialización de este producto.

En cuanto a los otros productos provenientes de Cuenca Bottling que son comercializados por ILELSA, tuvieron un crecimiento de apenas un 14% comparado con el año 2007, Para finalizar lo referente a esta distribución es importante explicar que a partir del mes de Noviembre la venta de agua Pure Water en botellas empezó a crecer en forma sostenida lo que ha seguido ocurriendo en los pocos meses que vamos del 2009 y esto principalmente porque la venta de este producto siempre se mantuvo tanto para los vendedores tradicionales de ILELSA como con los nuevos vendedores de la línea de colas.

En lo que se refiere al Cantaclaro, en el año 2008, las ventas fueron casi similares al año 2007, básicamente por una baja en los meses de enero y febrero, meses en los cuales primó la inestabilidad por las variaciones gubernamentales del ICE. En cuanto a publicidad y promociones, los gastos se mantuvieron en niveles inferiores al año precedente y se mantuvo la política utilizada de regalar botellas de licor para lograr que el consumidor final pruebe el producto. Es importante informar que se ha conseguido frenar el ingreso del licor Kantuca y se le ha ganado mercado a Zhumir tanto que la distribución propia de este producto se retiró de Loja dejando la misma a un distribuidor individual que cada cierto tiempo tiene problemas de cartera lo que hace que le limiten los despachos y ayuda a una mejor penetración de nuestro producto.

ILELSA

INDUSTRIA LICORERA EMBOTELLADORA DE LOJA S.A.

Av. Salvador Bustamante Cheli s/n

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



En cuanto a las agencias, durante el año 2008 se afianzaron y estabilizaron las agencias de Macará y Cariamanga con un incremento paulatino en las ventas de todos los productos. Para el último trimestre de este año se abrió también una agencia en Catacocha cuyo resultado definitivo deberá reflejarse en el año 2009 ya los primeros meses de su instalación no tuvieron una estabilidad de personal.

En cuanto a los distribuidores tradicionales es importante informarles que se tuvo que prescindir de uno de los más fuertes e influyentes como es el Sr. Henry Sarango, lugar que fue ocupado por el Sr. Luis Pardo con resultados bastante interesantes pero con el inconveniente de que él distribuye Pepsi y sus líneas.

En cuanto al Ron, en forma similar a lo explicado el año anterior, no ha existido un crecimiento, sin embargo es un producto que se continúa comercializando y contribuye para la imagen del aguardiente como un producto de mayor nivel.

En cuanto se refiere a las ventas fuera de la provincia de Loja podemos afirmar que al igual que en el 2007, el único sector en el que hemos mantenido el nivel es El Oro.

Para finalizar este capítulo creo importante mencionar que la política de llegar en forma directa al punto de venta que se implementó hace algunos años y que ha continuado con la apertura de las agencias dentro de la provincia ha dado resultado a largo plazo lo cual permite afianzar tanto nuestro producto principal "Cantaclaro" como los demás productos comercializados ganándose ILELSA un prestigio que le permite mantener una influencia sobre sus proveedores.

3. ASPECTOS TÉCNICOS Y DE PRODUCCIÓN:

En este año no se han realizado mayores modificaciones en la maquinaria industrial y solamente se ha profundizado las labores de mantenimiento para garantizar un mejor desempeño de la maquinaria. En cuanto a las obras civiles realizadas dentro de la planta y demás instalaciones de ILELSA quiero indicarles que a final del año se empezó un mejoramiento de oficinas y mobiliario, de la misma manera se procedió con el pintado de la parte exterior del edificio y corrección de humedad y filtraciones existentes en el edificio.

Al igual que en el año pasado, para el lavado de botellas fue necesario contratar personal externo pero solamente lo hemos realizado con jóvenes estudiantes durante los períodos de vacaciones lo cual a mas de ser una ayuda social ha conseguido reducir los costos en este rubro.

Cabe indicar que en el año 2008, no se compraron botellas nuevas debido a que fue superada la escases existente del año 2007 y logramos tener un abastecimiento continuo por parte de los recolectores a nivel nacional. Como en los años anteriores, la venta del producto en cajas ha continuado creciendo a niveles en los cuales estamos considerando que dentro de pocos meses habrá que descontinuar la venta en jabas.

4. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y DE PERSONAL:

En primer lugar es importante recordarles a ustedes que dentro de este año existió el cambio de Presidente de la compañía pues el Sr. Freddy Novillo desempeñó estas labores hasta Septiembre y el Ing. Juan Palacios lo ha venido haciendo desde Octubre hasta la presente fecha. El cambio involucró todo el traspaso de aspectos legales y bancarios.

Durante el año 2008 se cambiaron en varias ocasiones los puestos de contabilidad, lo cual ha influido en la demora para la presentación de los estados financieros

Durante el año 2008 el área de sistemas se ha mantenido con dos personas, sin embargo por el funcionamiento del nuevo sistema se piensa incrementar una persona en el año 2009. Adicionalmente en este año no se cristalizó la compra efectiva del nuevo Visual Fac 8 precisamente porque no se logró que el proveedor realice las modificaciones necesarias para trabajar con dispositivos portátiles, en el próximo año se deberá proceder a la compra del Visual Fac 8 para trabajar con él en contabilidad.

En cuanto a los conflictos con el personal, durante el año 2008 no han existido mayores problemas, sin embargo hemos tenido 2 choferes que abandonaron la compañía con un cierto monto económico, monto que estamos tratando de recuperar al cierre de este informe.

En cuanto al personal de ventas, durante los primeros 10 meses mantuvimos nuestro esquema de 4 pre vendedores en la ciudad de Loja más un prevendedor escoba, pero en los últimos 3 meses del año subimos a 8 prevendedores a manera de prueba con un sueldo básico pagado por Cuenca Bottling como fue también explicado en párrafos anteriores. Adicionalmente contamos también con uno en Catamayo, la organización de Macará, Cariamanga y Catacocha.

En cuanto al personal de producción, no han existido cambios importantes manteniéndose el mismo personal del año 2007.

Refiriéndome al personal recientemente ingresado que básicamente pertenece al área de ventas y logística 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 fueron incrementadas en el año 2008 más o menos en los mismos porcentajes que exigió la ley solamente con pequeñas variaciones por labores operativas individuales.

Después de varios años de trámite y que en estos informes anuales hemos ido mencionando quiero finalmente informarles que los últimos meses de este año pudieron ser aprobadas y registradas las nuevas escrituras de la compañía con un aumento de capital hasta US\$10.000.00 y con nuevos montos de aprobación para Directorio, Gerente y Presidente. Solamente está pendiente el emitir los formularios de nuevas acciones. Luego de ese proceso se procederá a registrar los dos traspasos accionarios que ocurrieron en este lapso.

ILELSA

INDUSTRIA LICORERA EMBOTELLADORA DE LOJA S.A.

Av. Salvador Bustamante Cheli s/n

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



En cuanto a las relaciones con las diferentes instituciones de control, dentro de este año solamente se han presentado pequeñas solicitudes por parte del SRI. Quiero informarles también que los dos juicios que manteníamos con el SRI fueron perdidos en tercera instancia y en el mes de Noviembre se procedió a cancelar dichos valores en esa institución dejando finalizado todo trámite legal.

5. ANÁLISIS DEL BALANCE Y ESTADO DE RESULTADOS:

En el año 2008 hemos tenido un nuevo incremento en las ventas comparado con el año 2007 pues estas pasaron de US\$ 1.067.232.43 a US\$ 1.295.928.16 lo que significa un incremento del 21.4%, con un promedio mensual de ventas de aproximadamente US\$108.000. Los ingresos por facturación de licor alcanzaron los US\$ 409.920.39 equivalente al 31.6% y los ingresos por la distribución alcanzaron los US\$ 886.007.77 equivalente al 68.4%; con lo cual la distribución pasa a constituirse como el rubro más importante de ingresos pero no el más rentable.

Conjuntamente con el incremento de ventas hemos tenido un incremento en la utilidad bruta la misma que para este año tiene un valor de US\$56.450.49, que representa una subida de aproximadamente 38%, es decir mayor al incremento de ventas.

Cabe indicar que durante el año 2008 la compañía ILELSA ha pagado por impuestos (IVA e ICE) un promedio aproximado de US\$15.000.00 cada mes

Los aspectos principales que constan en el Balance y Estado de Resultados del año 2008 son:

- Dentro del activo corriente se tiene un valor total de US\$ 32.714.89, ligeramente inferior al del 2007.
- Dentro del activo exigible se destacan las cuentas por cobrar a Clientes con un valor de US\$74.319.63 que constituye el 76.3%, valor muy inferior al del año 2007 y ya no existen cuentas por cobrar accionistas como en el año pasado.
- Dentro del activo realizable se han incrementado los inventarios de materia prima e insumos que en este año presenta un valor de US\$64.549.09.
- Las cuentas por cobrar totales tienen un valor de US\$97.375.62 que constituyen menos del 50% del valor existente al cierre del período 2007.
- 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, en este año se ha cancelado la deuda de Tarjeta de Crédito que en el año 2007 presentó un valor de US\$ 43.089.48; y los préstamos bancarios tienen un valor de US\$39.139.94, lo cual demuestra un bajo nivel de endeudamiento.
- En el rubro de Cuentas por Pagar existe el valor de US\$10.932.60 como "Préstamos accionistas"; este valor es muy inferior al del año 2007 y 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 han tenido un pequeño incremento más bien por aspectos legales comparado con el año 2007 y los gastos de mano de obra indirecta se han mantenido en valores muy similares, pero este año se ha realizado un desglose de los gastos en producción, ventas y administración, el mismo que aclara los costos generales.
- En el estado de Pérdidas y Ganancias para este año se han desglosado e individualizado todos los rubros de manera que no aparece un solo valor global de Costo de Ventas sino que se identifican como Costos Generales de Distribuidora todos los rubros de los productos comprados.
- Los gastos de Administración tienen un valor de US\$227.739.70; y constituyen uno de los rubros más importantes a ser tomados en cuenta para el próximo año.
- Los gastos de ventas tienen su rubro más importante en la cuenta de "Fletes y transporte" con un valor de US\$66.185.60 debido principalmente a los fletes correspondientes a la traída del producto desde Cuenca y/o Guayaquil.

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\$8.467.52; pagará por impuesto a la renta la suma de US\$11.995.65, provisionará entre reservas legales y facultativas la suma de US\$ 9.596.52 y que existe una cantidad de US\$ 26.390.43 para ser repartida entre todos los accionistas. Esta administración sugiere a todos ustedes que de este valor sea repartida una cantidad de US\$12.000.00 entre todos los accionistas y el saldo sea utilizado para consolidar la posición de la empresa frente a la nueva aplicación de las normas NIF que son de obligatoria aplicación a partir del próximo año.

6. RECOMENDACIONES:

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

- Este año deberá buscarse cualquier mecanismo para incrementar las ventas de Cantaclaro fuera de la Provincia de Loja.
- Es prioritario que en el 2008 mejore el control en base al nuevo sistema de computación para tener una mayor seguridad y tiempo que facilite la incursión en nuevos mercados.
- Se deberá poner especial énfasis en mejorar el proceso contable para evitar los retrasos en la presentación de información financiera.

Finalmente, señores accionistas, conjuntamente con el Presidente agradecemos su presencia en esta junta, y agradecemos al Directorio por su apoyo en nuestra gestión, a la Dra. Nila Córdova, 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.

En mi calidad de Gerente quiero agradecer de manera especial al Sr. Freddy Novillo quién me acompañó en su función de Presidente durante los primeros nueve meses del año, meses muy difíciles especialmente por problemas de mercado y de relación con Cuenca; meses en las que se requirió tomar decisiones de especial trascendencia

ILELSA

INDUSTRIA LICORERA EMBOTELLADORA DE LOJA S.A.

Av. Salvador Bustamante Cheli s/n

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



para la compañía, pues con su ayuda y las decisiones conjuntas que pudimos mantenerlas se logró una mejora importante para la empresa en el año 2008.

De ustedes muy atentamente

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'E. Ripalda'.

Ing. Edwin Ripalda Q.
GERENTE GENERAL

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Juan Palacios'.

Ing. Juan Palacios
PRESIDENTE

Loja, abril del 2008