

Quito a 24 de abril de 2011.

INFORME GERENCIAL SUPERLIQUORS

Señores Accionistas:

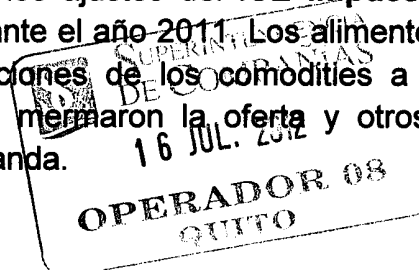
En cumplimiento de mis funciones como Gerente General de SUPERLIQUORS S.A. y de conformidad con las disposiciones emitidas por la Superintendencia de Compañías procedo a emitir el Informe de Gerencia General correspondiente al ejercicio fiscal 2011:

1.- ENTORNO MACRO ECONOMICO

El crecimiento económico del Producto Interno Bruto del 2011 fue del 6.5% comparado con el 3.6% del año anterior, derivado del enorme nivel de inversión pública, del consumo de los hogares y del precio del petróleo que se ha incrementado. Esta es una reactivación frente al bajo crecimiento del 1% del año 2009.

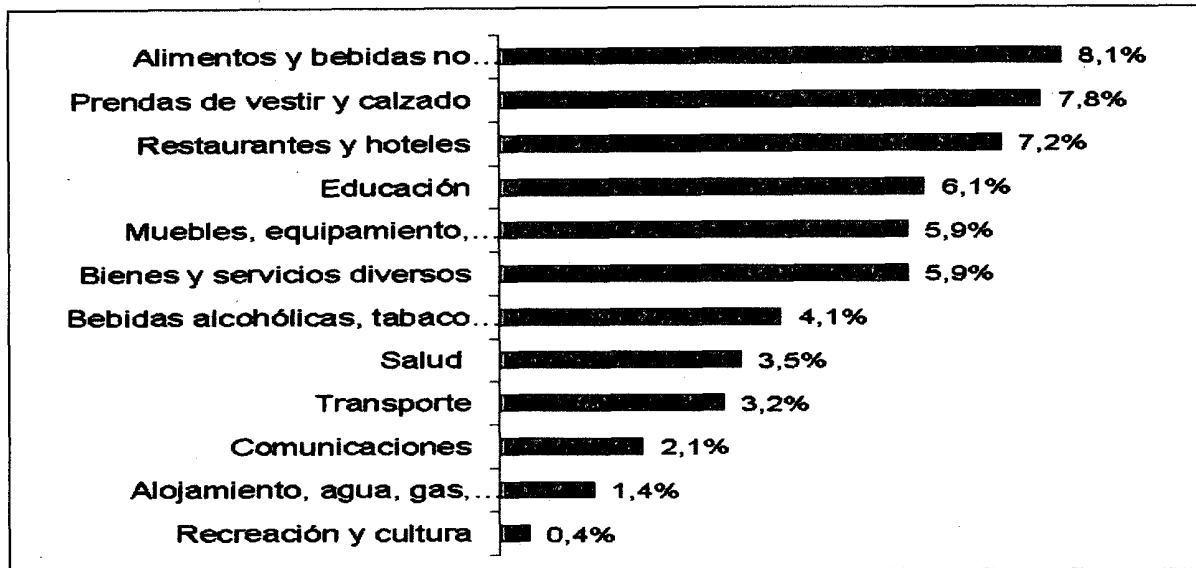
La inflación del país se ha incrementado significativamente este año; se ha ubicado en 5.4%, mayor que la del año anterior que fue del 3,3%. Por sectores; Alimentos y Bebidas, Prendas de Vestir, Restaurantes y Hoteles son los que más se ajustaron.

Las bebidas se incrementaron por efectos de los ajustes del ICE **Impuesto al consumo Especial**, que se revisó 3 veces durante el año 2011. Los alimentos se vieron incrementados por las grandes fluctuaciones de los commodities a nivel internacional, unos por efectos climáticos que mermaron la oferta y otros por efectos especulativos que presionaron a la demanda.



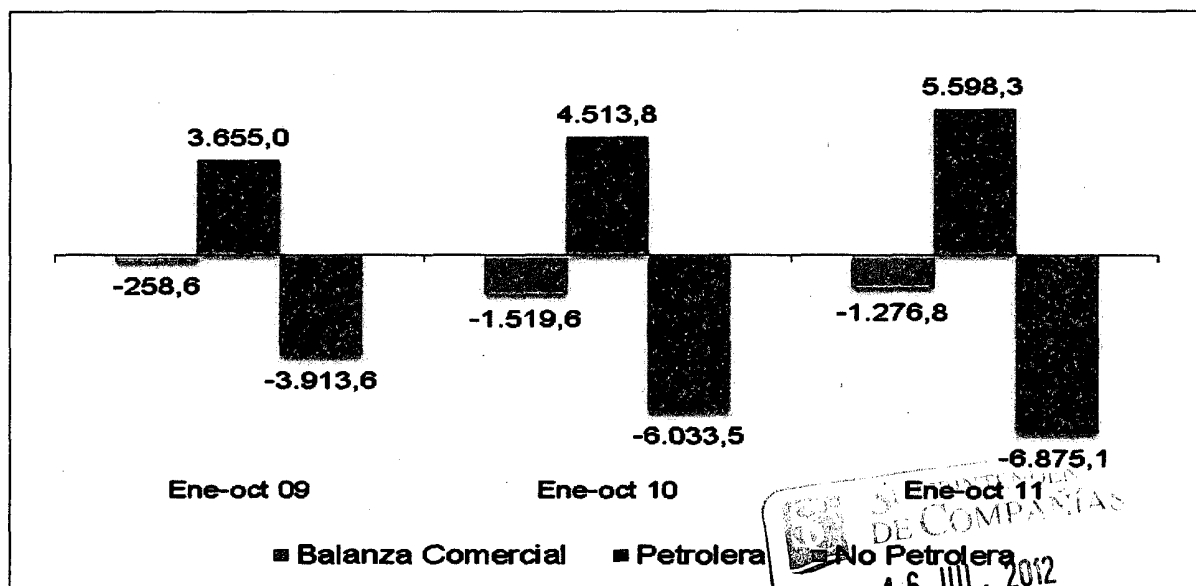
Este es el sector más impactado en términos de inflación como se puede apreciar en el siguiente cuadro:

Inflación del año 2011 en los principales Sectores Económicos



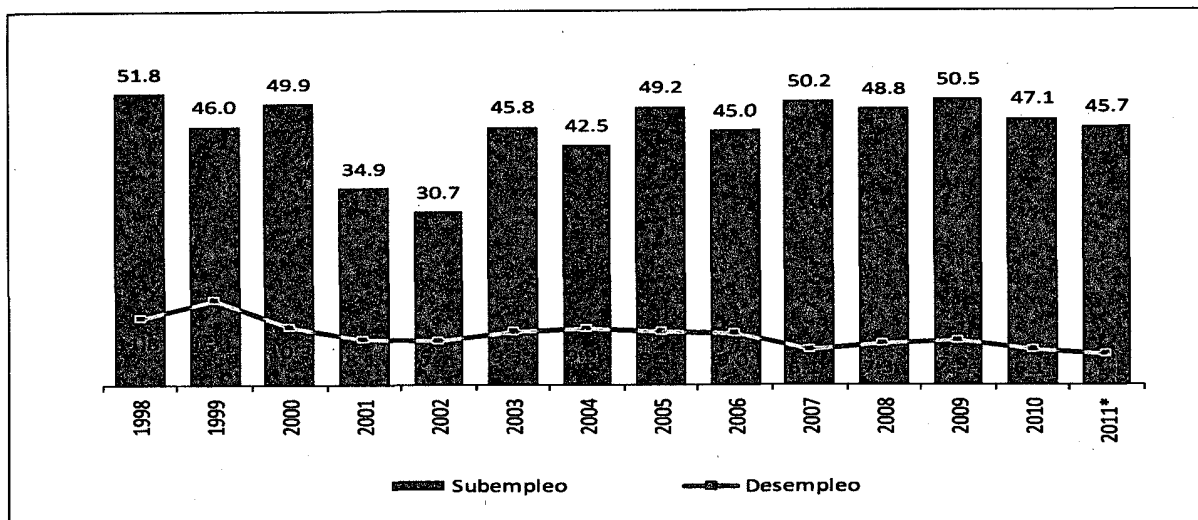
En términos de comercio exterior existe un déficit comercial de \$1.276 millones de dólares al ser las exportaciones menores a las importaciones, de no ser por los altos precios del petróleo, el panorama hubiese sido mucho peor.

Balanza Comercial 2009 – 2011 Petrolera y no Petrolera



De la población económicamente activa hay un 45.7% está en subempleo, y en desempleo un 5.5% que se ha reducido frente a año anteriores.

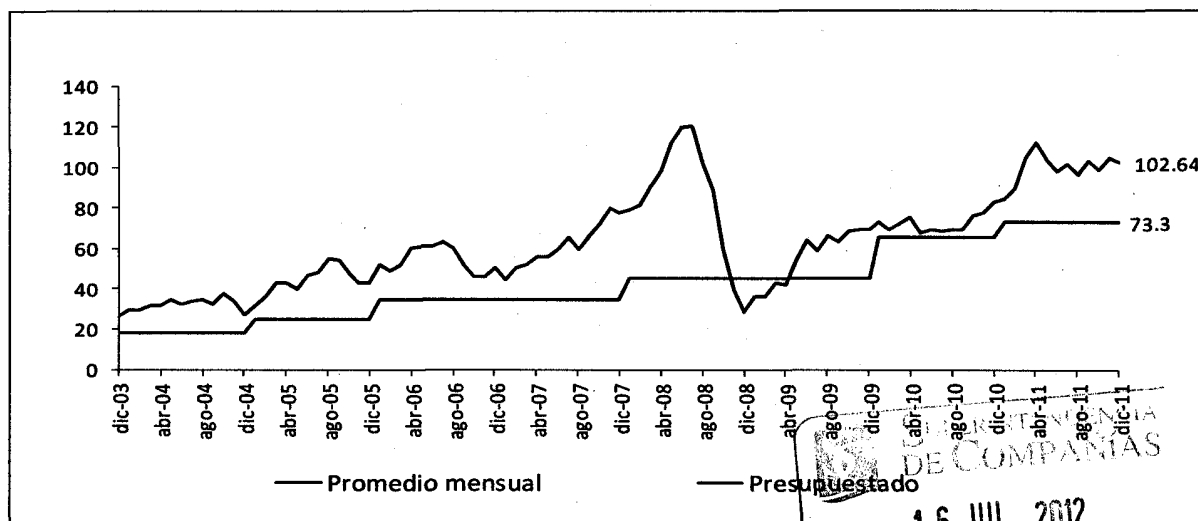
Índice de Subempleo y Desempleo 1998 - 2011



La evolución de los precios del Petróleo son mayores a lo presupuestado, pero hay un déficit presupuestario

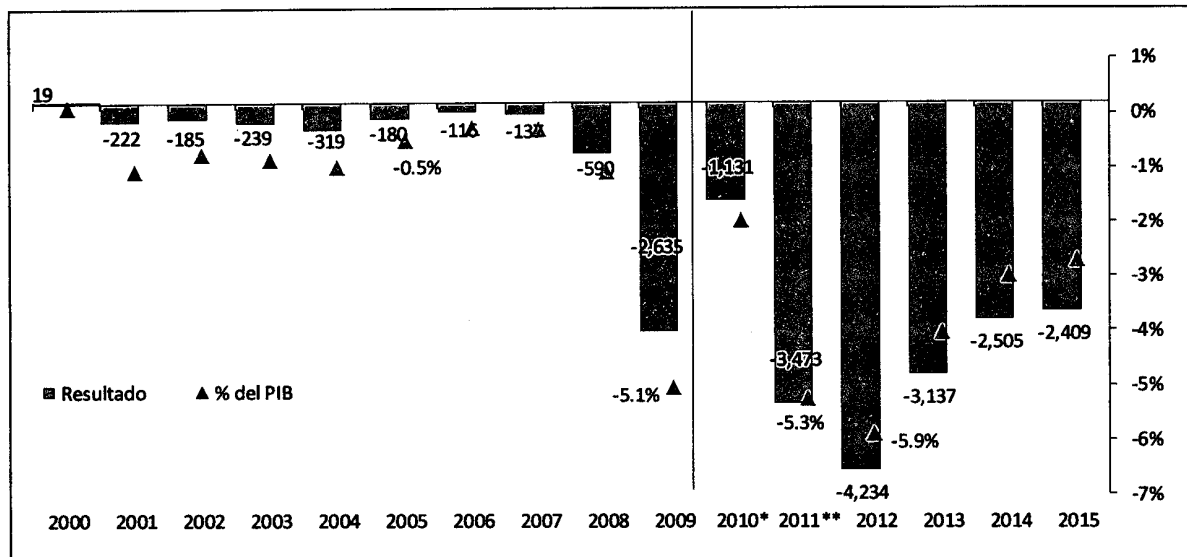
Evolución del Precio del Petróleo Frente al Precio Presupuestado

2003 - 2011



Para el presupuesto del 2012 el Estado necesitará financiar alrededor de \$4.234 millones, por lo que debemos recurrir a la contratación de una nueva deuda con organismos internacionales y países afines al Ecuador, ya que resultará muy complicado reducir sustancialmente la inversión pública, debido a la tendencia popular de este Gobierno.

Deuda Pública como Porcentaje del PIB



Para el 2012 hay que seguir los indicadores de El precio del petróleo, el pago de deuda del gobierno, los depósitos del gobierno (liquidez), la evolución de los créditos y depósitos en el sistema financiero privado, el financiamiento público y la balanza comercial y de pagos para ver su efecto en el sector empresarial.

2.- ENTORNO MICRO ECONOMICO

Antecedentes:

Superliquors S.A. nace en el mes de mayo 2011, esta empresa se constituye para comercializar los productos de **Servindinsa S.A.** cuyas marcas principales son: Viña San Pedro, Viña Santa Helena, Viña Nieto Senetiner, y Finca la Celia, estas dos últimas de Argentina y las primeras de Chile.

Además en el portafolio también existen otros espírituosos como son el Whisky Stewarts, Ron Brugal, Vodka Russian Standard, Aguardiente Blanco del Valle, Cachaça 51, etc...

SECRETARÍA DE COMERCIO
16 JUL. 2012

Como parte de su estrategia de ventas **Superliquors** decidió en el mes de agosto, tener un **Showroom** para todos los licores que comercializa. Es así como en el mes de Diciembre abre su primer local, en la Ave. De los Shyris y 6 de diciembre.

Este nuevo local, sirve además para realizar invitaciones a clientes que pueden degustar nuestros productos junto con nuestro Sommelier, y hacer sus compras el mismo día de la degustación.

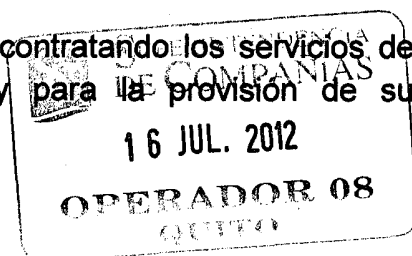
Hemos implementado además, la modalidad de consignación, donde el cliente solo paga lo que realmente consume, lo cual es un excelente servicio para cualquier tipo de eventos.

Una ventaja adicional que se tiene además de exponer y ser un magnífico punto de venta de nuestros productos, es que nuestras oficinas están en la planta superior, así estamos en una zona más céntrica y junto a nuestros principales clientes.

Para el nuevo año 2012, **Superliquors** seguirá con su plan de catas y degustaciones en el local, con la contratación de una persona en cuentas corporativas, a cargo del local de ventas y los planes de mercadeo.

Además se harán contrataciones en Ambato, Cuenca y Guayaquil, con el objetivo de reforzar estas zonas tan importantes del país.

Superliquors al igual que **Servindins** seguirán subcontratando los servicios de **Víaexpress** para sus entregas a nivel nacional y para la provisión de su **Showroom**.

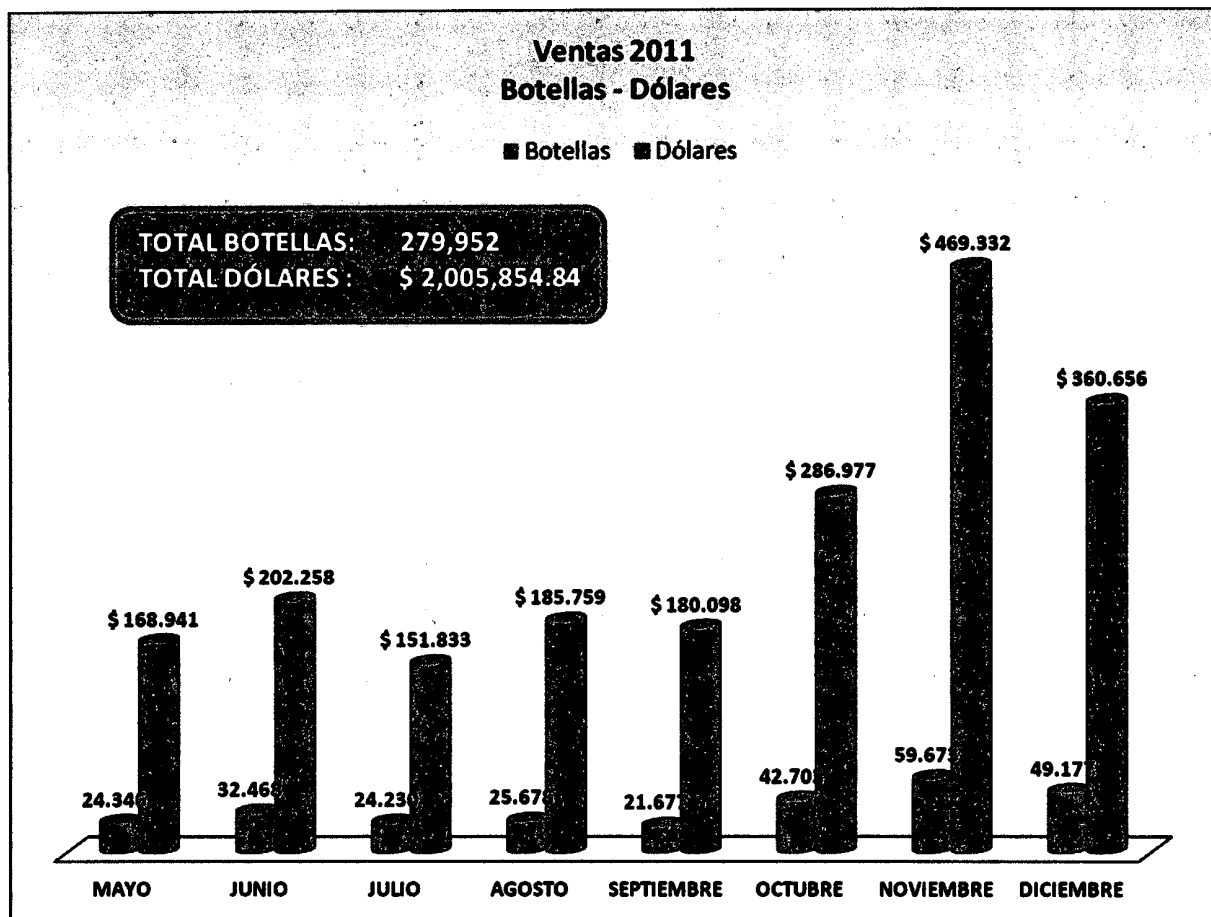


3. ENTORNO COMERCIAL

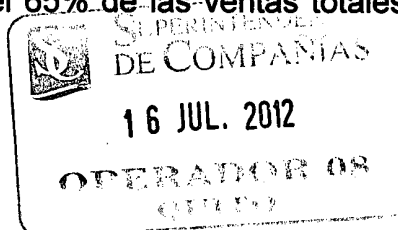
Estadísticas de Ventas:

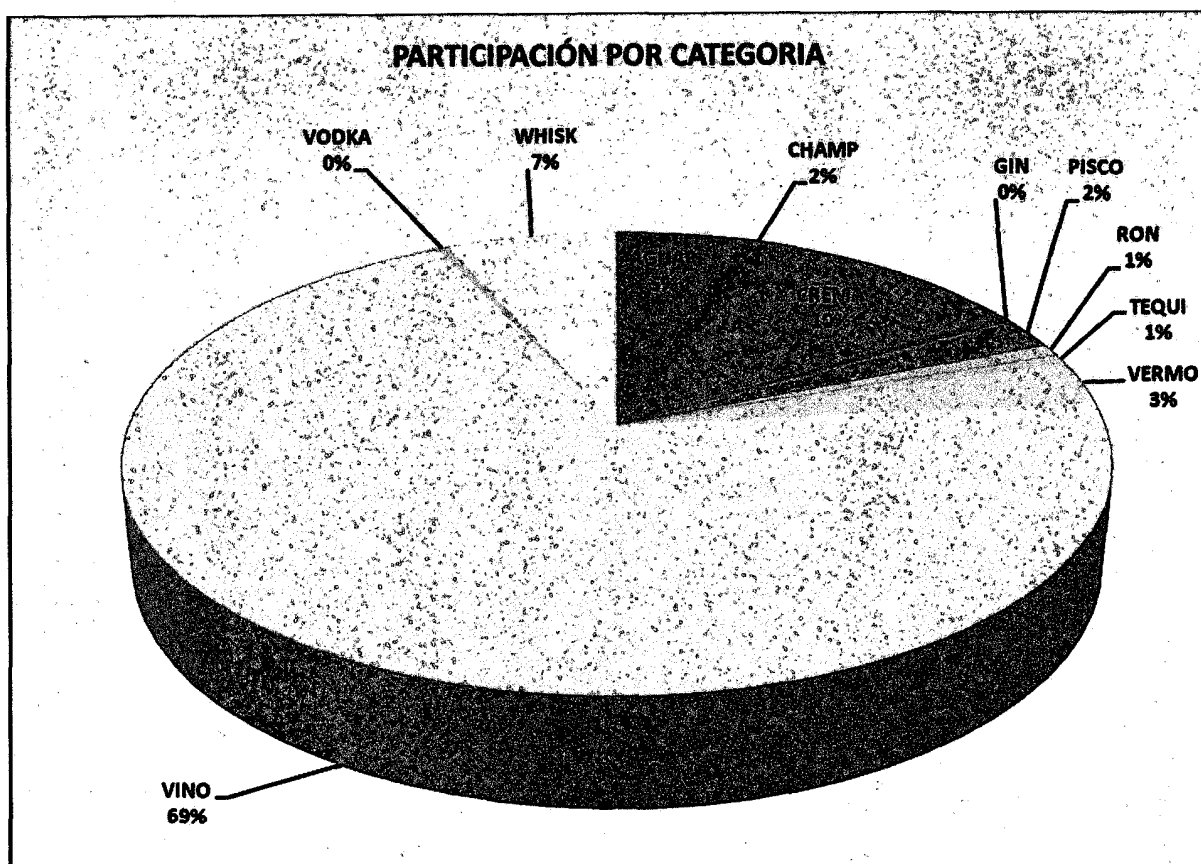
ESTADÍSTICA DE VENTAS		
VENTAS 2011		
	BOTELLAS	DÓLARES
MAYO	24,346	\$ 168,940.68
JUNIO	32,468	\$ 202,258.12
JULIO	24,230	\$ 151,832.77
AGOSTO	25,678	\$ 185,759.46
SEPTIEMBRE	21,677	\$ 180,098.31
OCTUBRE	42,703	\$ 286,977.36
NOVIEMBRE	59,673	\$ 469,332.47
DICIEMBRE	49,177	\$ 360,655.67
TOTAL	279,952	\$ 2,005,854.84





Como se puede apreciar la venta de licor son estacionales esto significa que las festividades como día de la madre, día del padre y fin de año son las épocas de mayor venta, el último trimestre del año representa el 65% de las ventas totales del período.

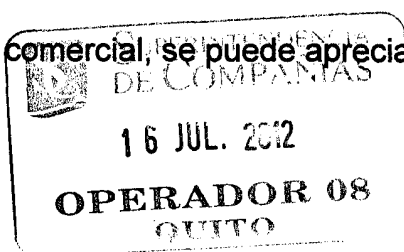


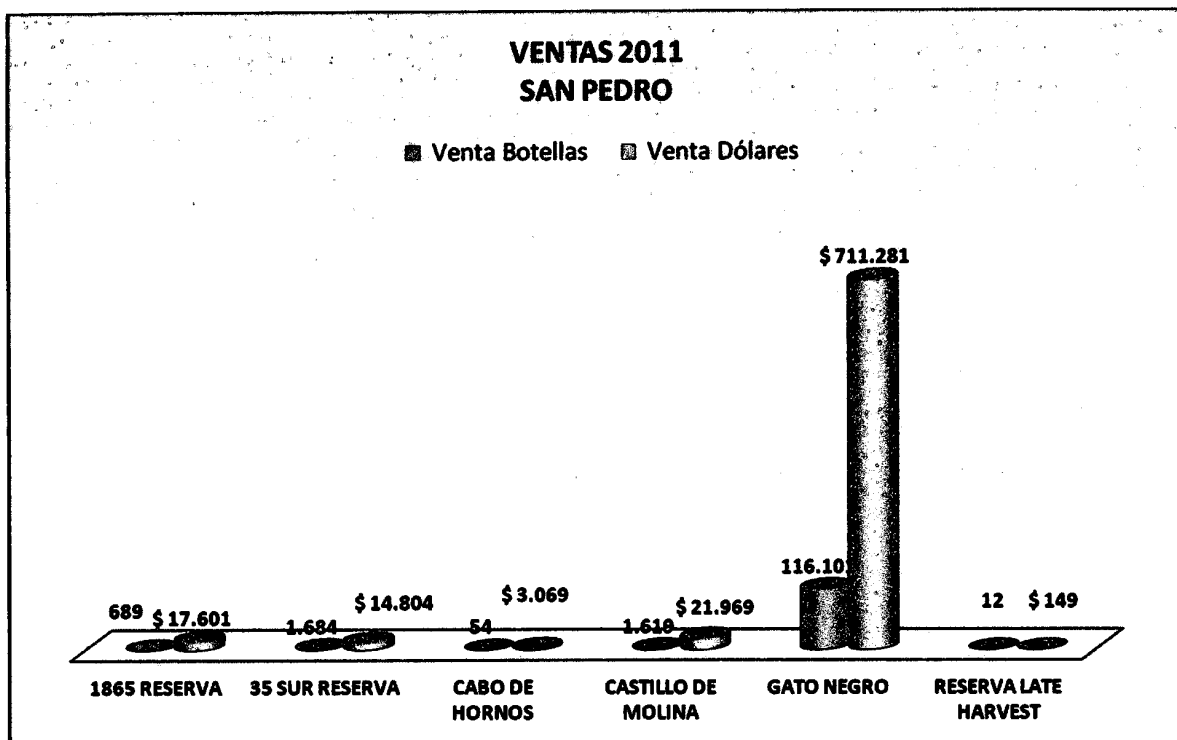


La categoría vino representa el 69 % de las ventas del período, seguido de las cremas con el 10% y del whisky con el 7%.

De lo correspondiente a la categoría vinos la marca Gato Negro representa el 41%, el vino alemán Liebfraumilch el 6%, Uvita el 7% y el 4 % el Varietal de Sta. Helena

El detalle del peso por marca dentro de cada casa comercial, se puede apreciar en los siguientes cuadros:

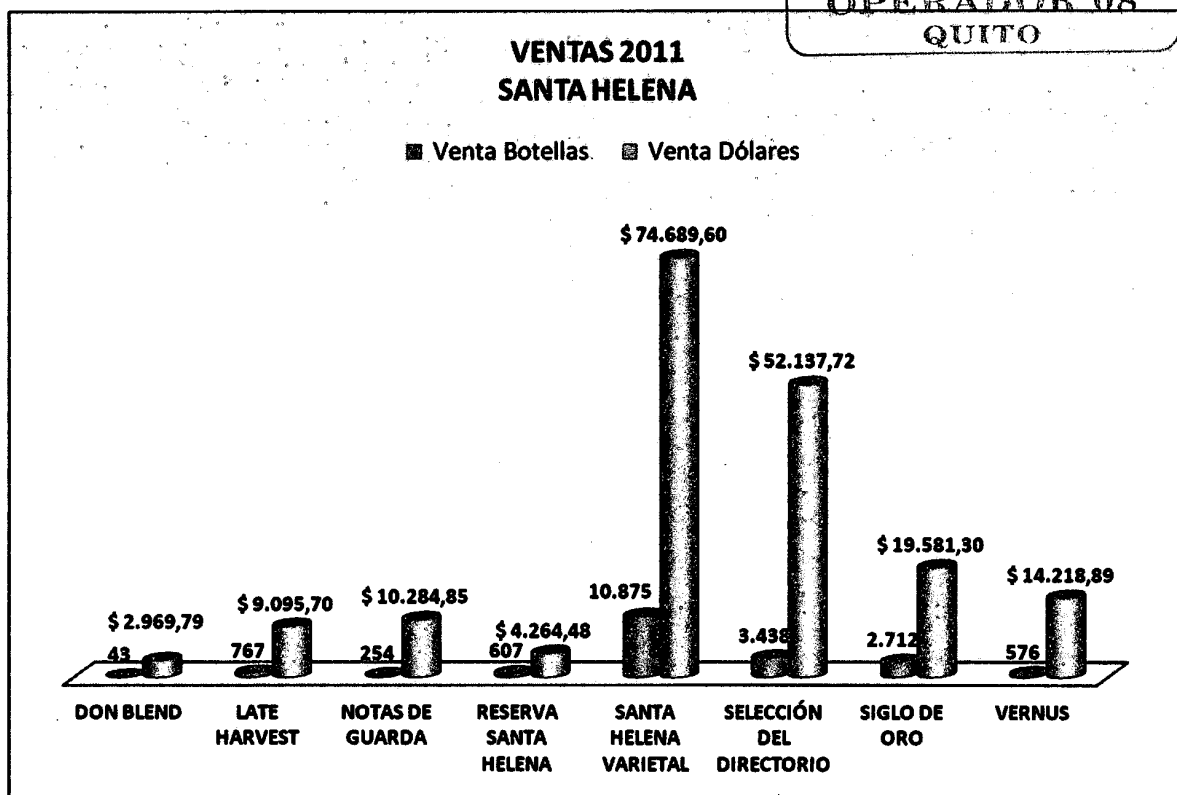




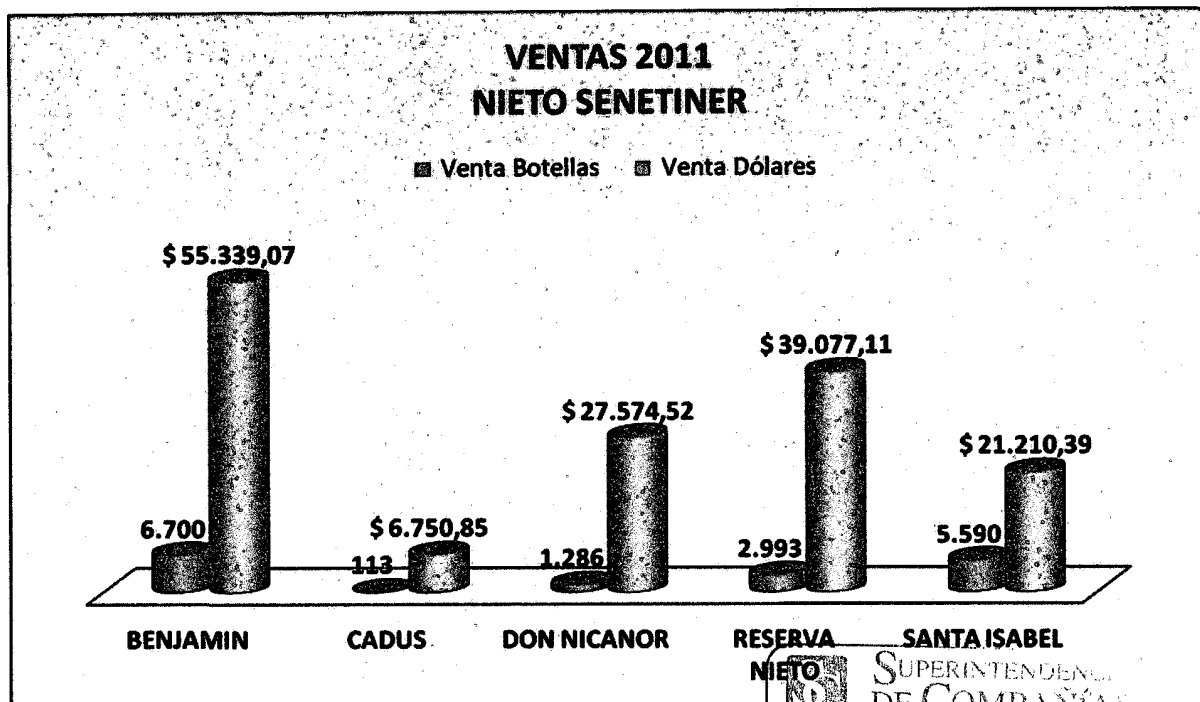
El 96% de las ventas de Viña San Pedro están dadas por Gato Negro, los vinos de alta gama como 1865 y Cabo de Hornos no tiene volúmenes de venta altas ya que el precio es un factor determinante.

SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑIAS
16 JUL. 2012

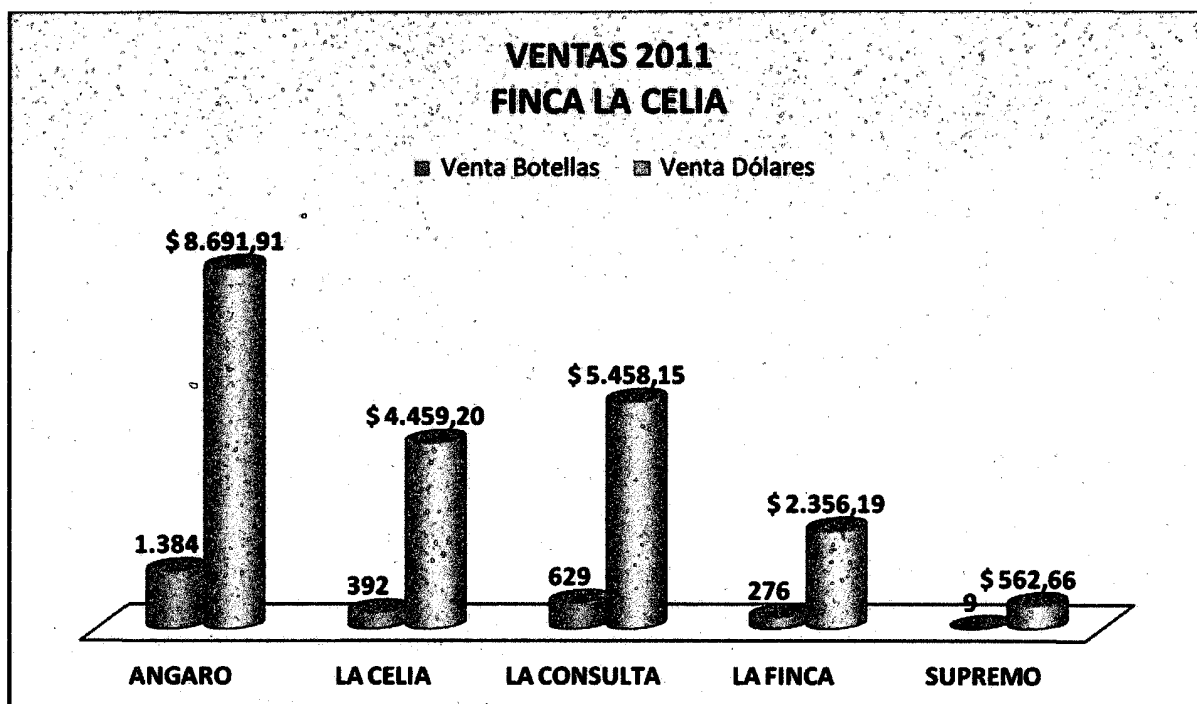
OPERADOR 08
QUITO



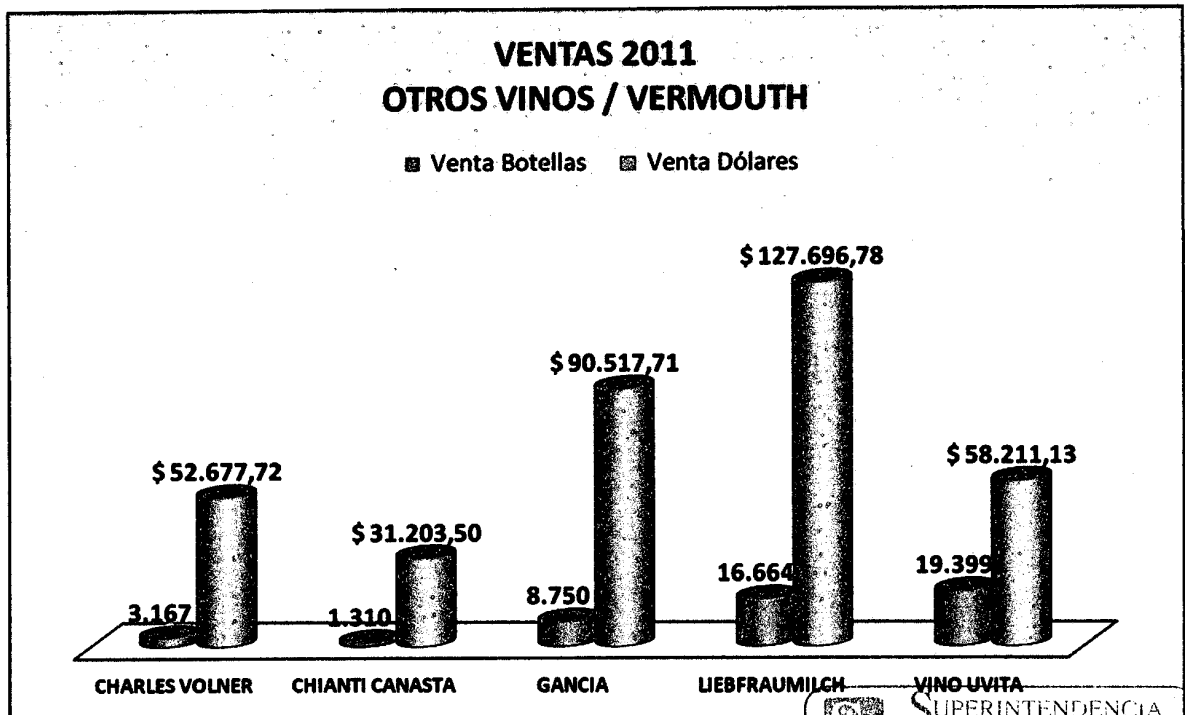
El 56% de las ventas de Santa Helena están dadas por el Varietal, seguido de Selección del Directorio con el 18%.



La ventas de la casa Nieto Senetiner están distribuidas de la siguiente manera 40% Benjamín, 18% Reserva nieto, 8% Don Nicanor y 34% Santa Isabel que es un producto que se está terminando ya que esta descontinuado por la viña.



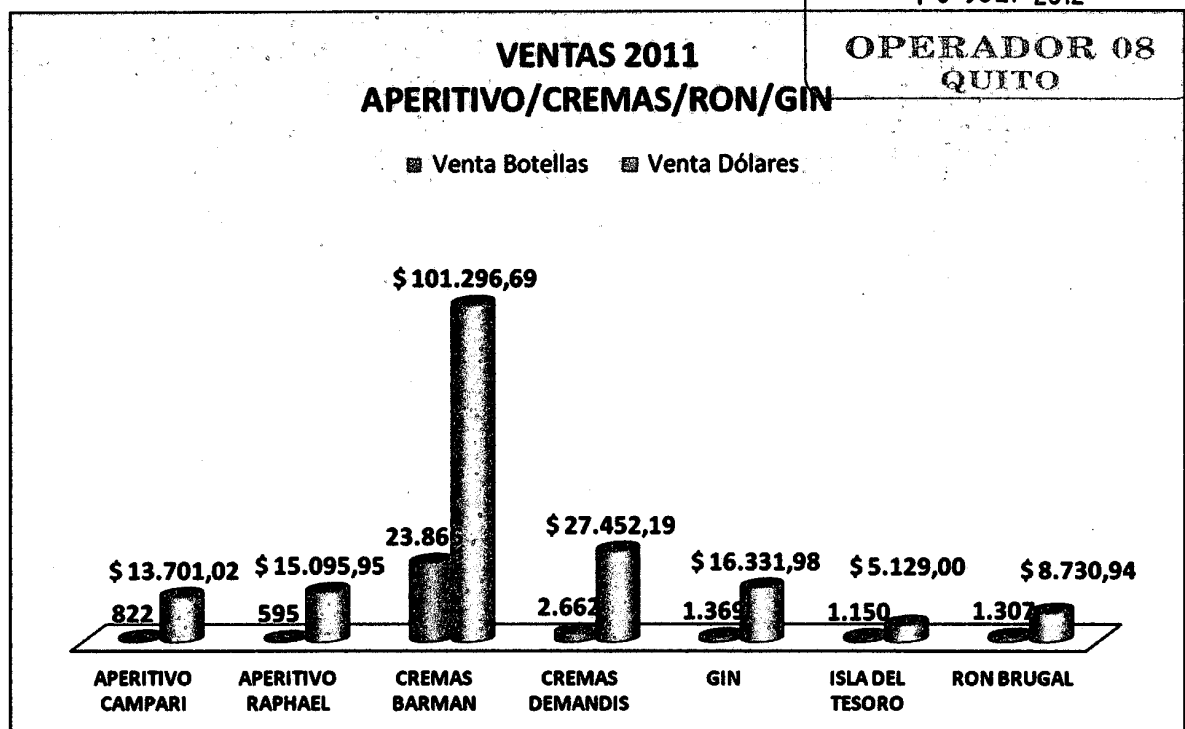
Finca La Celia esta una viña que estamos re-introduciendo al mercado Ecuatoriano donde la marca Ángaro representa el 51% del total de las ventas de la viña.

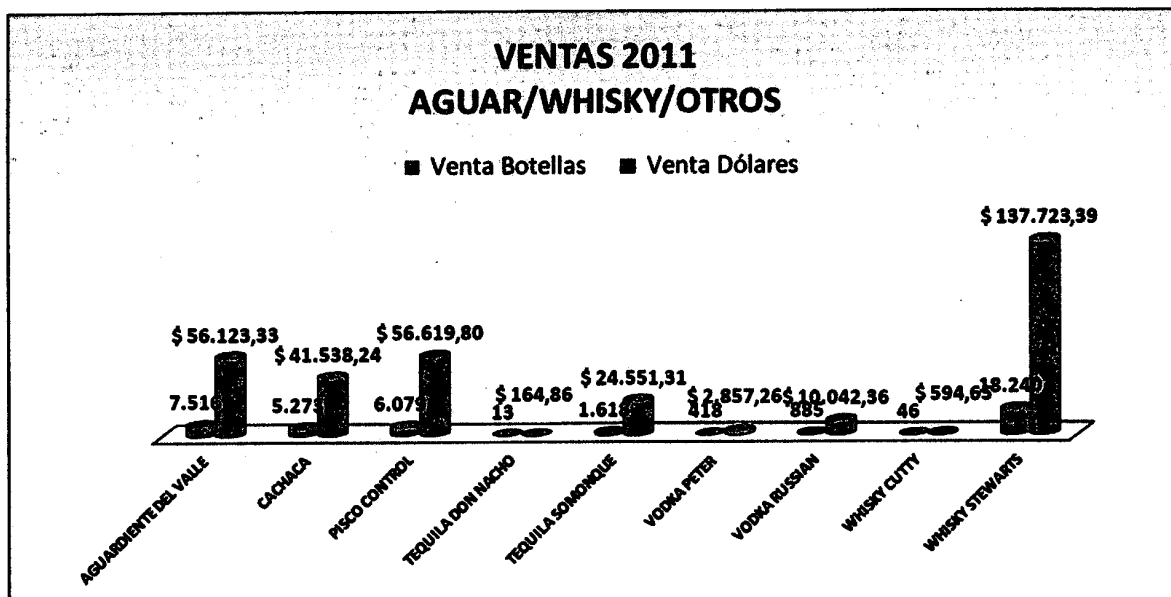


SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS

16 JUL. 2012

OPERADOR 08
QUITO





Es importante resaltar que del total de las ventas de Superliquors en el 2011 las cremas Barman representan el 9% y el Whisky Stewarts el 7%, sin embargo las nuevas condiciones tributarias impuestas al final del año ayudaron a incrementar el precio de estas dos marcas en un 38% siendo poco atractivos y competitivos frente a productos de similares características, frenado la demanda de los mismos.

4.- ENTORNO FINANCIERO

La empresa **Superliquors S.A** al cierre del ejercicio económico 2011 con un total de activos de **\$1,263,930.26**, de este monto el 80% corresponde a su cartera de clientes US \$ 1.013.079 dólares, el restante 20% de las demás cuentas del activo, son su cuenta en bancos, créditos tributarios, inventarios y muebles en enseres.

Su capital de trabajo equivale a su cartera equivalente a su obligación con la empresa que le vende los productos para la comercialización.

La rotación del inventario es de apenas 12 días, debido a que mantiene un sistema de compra en función de los pedidos de las ventas generadas.

El estado de resultados registra un valor por ventas netas de **\$2,108.177.16**, su costo de ventas es equivalente al 72% de la venta, Los Gastos de Ventas

sumaron US \$ 517.102.05 y los Administrativos US \$ 122.076.21, con lo cual los gastos operacionales equivalen al 30% de las ventas.

La utilidad antes de impuestos es de **\$92,975.67** y luego de impuestos US \$ 59.561.84, equivalente al 2.83% sobre ventas. Adjunto el cuadro resumen.

INGRESOS	VALORES
VENTAS NETAS	-2,108.177.16
COSTO VENTAS	1,524,485.88
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	-583,691.28
GASTOS OPERACIONALES	639,178.26
UTILIDAD OPERACIONAL	55,486.98
OTROS INGRESOS	-150,294.09
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIONES	-92,975.67
PARTICIPAC. UTILIDADES TRABAJAD.	14,158.40
IMPUESTO A LA RENTA ANUAL	19,255.43
UTILIDAD (PERDIDA) DEL PERIODO MES	-59,561.84

Hasta aquí el informe por el año 2011.

Atentamente,

José Vergara

Gerente General

