

1. Resumen Ejecutivo

El 2018 fue un gran año para nuestra empresa, no solo logramos cumplir nuestras metas principales; también hemos empezado a crecer exponencialmente y a generar beneficios de economía de escala. Logramos vender un 67% más, y generamos 767% mayor utilidad frente al 2017. Adjunto a este documento se encuentran balances y estados de resultados con sus notas aclaratorias.

Considero que nuestro valor de marca ha incrementado a nivel nacional, y se ha fortalecido mucho en pichincha. Gracias a la calidad de nuestras cervezas tenemos clientes muy fieles y satisfechos con nuestros productos.

Durante el 2018 instalamos 12 sistemas para dispensar cerveza en bares aliados. Es muy interesante que gracias al mejor manejo de clientes y por el incremento de la fidelidad de los mismos nuestra cartera vencida y días de cobro han bajado frente el 2017.

Entre nuestras mejoras de infraestructura e inversiones hechas durante el 2018, instalamos un laboratorio para control de calidad, investigación y desarrollo de nuevos productos. Estamos trabajando en insumos para la industria cosmética, farmacéutica, bebidas y alimentos. También en bebidas listas para el consumo.

Ahora contamos con 2 empresas, Cervecería SABAIBEER SA.; y SABAI BEER GARDEN SBGD. La segunda empresa se encarga de las ventas en nuestros bares, y la primera produce y comercializa al por mayor. Abriremos puertas de nuestro segundo bar en Abril del 2019.

En el 2019, esperamos llegar a vender 2'100,000.00 entre nuestros 2 bares, y las ventas al por mayor. Es posible que también ya tengamos nuestra primera bebida no alcohólica para la venta, pero eso no es parte de nuestro presupuesto de ventas para el 2019. La idea es tener listo el proyecto y cadena de valor necesaria para las sodas botánicas orgánicas que vamos a vender en el mercado local y después exportar al mundo.