

Quito, 19 de abril, 2007

Señor Presidente de Licoresa
Señores Accionistas
Presente

De mis consideraciones:

Desde el 18 de Julio de 2006 el Directorio de la Compañía tuvo a bien designarme Gerente Administrativo/Representante Legal, de acuerdo a los estatutos de la empresa y ejerciendo la gerencia a partir del 1º. De septiembre.

Al cumplir el deber estatutario de informar a la Junta General sobre las actividades del año 2006, debo hacer referencia no solo al análisis que acompaña los estados financieros, sino enmarcar dentro del contorno general que rodea tan difícil año.

No es desconocido para ninguno de ustedes los problemas que han surgido en el país, tanto por el cambio de gobierno cuanto por las políticas empleadas por la empresa sobre todo en el aspecto financiero y económico y hemos tenido que sortear ciertas dificultades para poder seguir con una sana política en Licoresa, a fin de que sus negocios se mantengan.

SITUACION FINANCIERA:

Activos:

Año 2006 son US\$.11.462.370

Año 2005 fue US\$.12.904.433

Decremento de US\$.1'542.063 equivalente al 12.6%

Activo corriente para el 2006 es de US\$.4.154.202

2005 de US\$.5.211.646

Inventarios:

Los inventarios del 2006 con relación al 2005 han disminuido en US\$.39.101 equivalente al 4%.

Cargos diferidos:

Disminuye en el 2006 como producto de la amortización de la cuenta diferencial bancario, producto de la dolarización. La amortización a esta cuenta fue de US\$.197.655.

Pasivos:

Durante el 2006 se ha mantenido una política de disminución del endeudamiento con bancos y proveedores.

Año 2006 son US\$.3.726.251

Año 2005 fue US\$.4.359.455

Decremento de US\$.633.204 equivalente al 15%.

El 70% de este rubro corresponde a obligaciones bancarias

El 13% a proveedores por pagar

El 14% a gastos acumulados y otras cuentas por pagar
El 4% impuestos por pagar

Pasivo no corriente

Año 2006 US\$.1.810.875

Año 2005 US\$.2.281.417

Decremento de US\$.470.472

Patrimonio:

Año 2006 suma US\$.5.925.244

Año 2005 fue US\$.6.263.559

Ventas:

Año 2006 suma US\$.1.840.701 - Costo de Ventas US\$.1.077.636 equivale al 59% de las ventas netas.

Año 2005 fue US\$.2.754.228 – Costo de Ventas US\$.1.891.539 equivale al 69% de las ventas netas

Las ventas del año 2006 son 184.560 cajas que con respecto al año 2005 de 249.625 cajas, representa el 26% de menor venta, hecho bastante preocupante por lo que significa un techo de mercado y sus incidencias hacia futuro, máxime que en el caso nuestro, solo contamos con Trópico Secco, lo cual hizo que lanzáramos Vinos Convier, Champaña Pierre France, Champat, Aguardiente Quindiano y fincásemos el crecimiento volumétrico de unidades en estos nuevos productos, lo cual no ha ocurrido.

Esto básicamente se debió al no contar con una distribución al 100% y la competencia de productos de baja calidad y menor precio, lo que nos ha obligado a conceder descuentos que se reconocen a través de bonos cajas, en la procura de regularizar los precios, bastante anarquizados por la competencia.

Gastos:

Del total de gastos que suman US\$.600.596 corresponden

- gastos de venta en un 23%
- gastos de administración el 63%
- gastos de publicidad el 13%

En cuanto al mercado debo decir que se hizo publicidad puntual en radio y televisión, manteniendo la promoción y degustación en los locales de los subdistribuidores.

Debo indicar que en el mes de octubre se hizo contacto con la empresa Dipor/Gendisca que distribuye Tampico, Toni, Azúcar y sal y dentro de estas líneas se puede añadir Trópico.

También se conformó una comercializadora Dispromarca, dependiente de Licoresa y gerenciada por el señor Xavier Ycaza, atiende el mercado de cobertura y a ciertos clientes que Dispacif no atiende, básicamente por cupo de crédito.

Estos pasos se han dado, para al menos contar con alternativas y no la dependencia total con Dispacif, ahora es otra realidad y se debe plantear las condiciones que mejoren la rentabilidad de la empresa.

Estas medidas permitirá tener libertad para manejar mejor un mercado con verdaderos distribuidores, toda vez que ahora los clientes ya no cuentan con stock en sus bodegas porque compran únicamente lo que el mercado demanda.

Esto daría un mejor manejo del flujo de caja, pago de impuestos, personal y proveedores en sus fechas.

Resultado del ejercicio:

El resultado operacional de la empresa es una utilidad de US\$.27.917 antes del 15% de participación trabajadores e impuesto a la renta.

Las relaciones laborales con los empleados y trabajadores han sido de mutua colaboración y respeto.

Finalmente permítanme expresar mi agradecimiento a los señores accionistas así como también a todos los ejecutivos, empleados y trabajadores por el apoyo brindado y la mira será un mayor trabajo, una mayor eficiencia y la fé de que un trabajo mancomunado nos permitirá capear el mal tiempo.

De ustedes atentamente,


Patricia Ruiz M.