

**INFORME DE GERENCIA GENERAL DE DACORCLAY CIA. LTDA
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2009.**

Apreciados Señores:

En calidad de Gerente general someto a vuestra consideración el informe de labores correspondiente al ejercicio al económico 2009.

1)El año 2009, un año en el que políticas internas de impuestos al consumo especial afectaron fuertemente el mercado de productos importados en todas las categorías.

Este cambio en la sector fiscal de licores afecto a precio de venta al público, llegando a darse incrementos hasta del 60% en determinadas categorías como Whisky, Vodka. Este incremento afecto directamente el volumen de venta de los productos de todas la categorías importadas que significan el 80% de los ingresos de la operación, teniendo caída en del 45% en whisky, 52% vodka, 55% en vinos. Las ventas de los primeros 3 meses del año se vieron afectadas con una caída hasta del 50% vs el presupuesto, mismo que fue estructurado en base a una estadística de ventas del año 2008.

A mediados del año el consumo empieza a mejorar logrando acercarnos al presupuesto de ventas en los últimos meses del año, teniendo un buen cierre en Diciembre.

2)Se abren 4 nuevas Franquicias y se cierran 2 adicionales, cerrando el año con 21 puntos de venta a nivel nacional.

3)Se realiza una modificación en la política de precios incluyendo disminuyendo el margen a los franquiciantes en la lista activo, y entregando el mismo 2,5% vía nota de crédito en caso de pagos puntuales de cartera.

También se cambia la estructura de descuentos, variando el afiliado de 15,6% a 10,3%, bajando 4% al PVP. En este caso quedando un margen bruto del 45% en lugar del 49% al PVP, en el 90% de los productos.

4)La participación de las marcas corporativas pasan de un peso en el 2008 de un 12% a un 17% en ingresos brutos y con una tendencia hacia arriba, incremento causado sin duda por la variación de precios de la categoría de importados.

5)Se concluye la instalación del sistema contable administrativo, incluyendo ya a todas las franquicias dentro del sistema de facturación centralizada.

6)Se logra disminuir la pérdida operacional cerrando con 63176. Esta disminución se da a pesar de haber tenido un año complicado por las políticas gubernamentales implementadas, por el trabajo realizado en venta de publicidad a marcas, así como crecimiento de locales franquiciados. Así también por el trabajo de reducción de costos administrativos resultado de una reingeniería de personal realizada. Proyectando para el año 2010 finalmente llegar al punto de equilibrio de la operación.

8) Se logra cerrar en ventas con de 2'589732, con un incremento del 5% vs el año anterior.

9) Se formaliza la distribución de la Marca de Ron Abuelo para el Ecuador, misma que Dacorclay maneja la relación comercial operativa.

9) Las relaciones empleado patronales durante el ejercicio 2009 fueron muy cordiales y se cumplió con las disposiciones legales pertinentes.

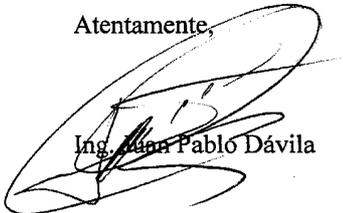
10) Informo a la Junta sobre los resultados que se obtuvieron del ejercicio y solicito que tome una resolución sobre su destino:

PERDIDA OPERACIONAL 63176,15

11) En cumplimiento a las normas sobre Propiedad Intelectual y Derechos de Autor, la Empresa ha dado seguimiento a todas sus marcas y patentes.

Aprovecho la oportunidad para dejar constancia de mi agradecimiento a los señores socios y colaboradores.

Atentamente,



Ing. Juan Pablo Dávila

Cuenca a 29 de marzo de 2010.