

Quito DM, 11 de abril del 2014

Señores Accionistas
CLUB DEL BUEN BEBER BUENVIN S.A.
Ciudad.-

Estimados Accionistas:

Por medio de la presente doy a conocer los detalles del cierre del período fiscal 2013.

INFORME DE GERENCIA-EJERCICIO FISCAL 2013

Los resultados de este periodo evidencian varios logros obtenidos en función del análisis de las circunstancias que nos rodean, tomando medidas a tiempo.

Los impuestos, las medidas de restricción de consumo y el cierre definitivo del COSSFA, no llevaron a mirar nuevos horizontes re-direccionando nuestro rumbo en función de la apertura de nuevos mercados ampliando el segmento de clientes.

ANÁLISIS FINANCIERO

COMPARATIVO DE LOS INDICADORES FINANCIEROS CON ANTERIORES PERIODOS

El año 2013 fue periodo de transición de la administración de la señora Cristina Gallardo que manejaba uno de nuestro mayor cliente (COSSFA) cerrando su administración el mes de septiembre, dejando en números positivos los balances por lo tanto es nuestro compromiso mantener los rangos financieros de manera constante.

Después del cierre del período 2013 en base a los estados financieros se pudo obtener los indicadores financieros que son un reflejo de los balances generados al 31 de diciembre de 2013, mismos que me han ayudado a verificar el comportamiento de la empresa que básicamente ayudaran a tomar decisiones en todos los niveles y corregir errores en caso de tenerlos, situación que ayudará a la empresa a crecer y mejorar.

Cabe recalcar que este año a pesar de haberse conseguido buenos resultados a nivel financiero y económico fue un período en el cual los esfuerzos se debieron aumentar pues muchos factores externos a la empresa generaban un clima de inestabilidad.

A continuación se detalla la tabla en donde se muestran los indicadores y la evolución de la empresa año a año.

LIQUIDEZ

DESCRIPCION	2010	2011	2012	2013
Razon Corriente	0.29	1.00	1.10	1.17
Prueba Acida	0.29	0.39	0.53	0.91
Razon de Caja	0.29	0.00	-0.02	0.10

ESTRUCTURA

DESCRIPCION	2010	2011	2012	2013
ENDEUDAMIENTO	1.905430	0.997980	0.909564	0.853387
	0.524816	1.002025	1.099427	1.171802
	1.00	1.00	1.00	1.00

RENTABILIDAD

DESCRIPCION	2010	2011	2012	2013
PATRIMONIO	0	7.720301	0.982537	0.766581
ACTIVOS	0	0.015598	0.088856	0.112391
VENTAS	#DIV/0!	0.011442	0.047504	0.089626

DUPOND

DESCRIPCION	2010	2011	2012	2013
RSP=UN/PATRIMONIO	0%	772%	98%	77%
RSA=UN/ACT TOT	0%	2%	9%	11%
AF=AT/PATRIMONIO	\$ (1.10)	\$ 494.94	\$ 11.06	\$ 6.82
COMPROBACION RSP	0%	772%	98%	77%
MG=UN/VENTAS	#DIV/0!	1%	5%	9%
RAT=VENTAS/ACT TOT	\$ -	\$ 1.36	\$ 1.87	\$ 1.25
COMPROBACION RSA	#DIV/0!	2%	9%	11%

MARGEN BRUTO	#DIV/0!	17%	22%	19%
MARGEN NETO	#DIV/0!	1%	5%	9%

GLOSARIO:

RSP= RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO

RSA= RENTABILIDAD SOBRE LOS ACTIVOS

AF= APALANCAMIENTO FINANCIERO

MG= MARGEN NETO

RAT= ROTACION DE ACTIVOS

Para el año 2013 ha existido un incremento de los índices de liquidez en donde se ha tomado en cuenta tres aspectos preponderantes, uno de ellos es el inventario siendo este el valor más importante para la empresa y la cartera siendo estos rubros fundamentales para el análisis

Con respecto a la recuperación de cartera tenemos un promedio 45 días por lo que el tiempo para cubrir deudas a corto plazo es fluido, al término de este período se ve una variación con mejora pues en el caso de tener un contingente tenemos nuestros activos corrientes como respaldo lo que disminuye el riesgo de que las deudas con terceros se conviertan en impagas.

Como en años anteriores fue muy duro para la economía de algunas empresas en especial de las que se vieron afectadas por varios factores externos que determinaron hasta el cierre de algunas y en otros casos disminución de capital humano.

Se registra una tendencia a mantenernos en los rangos óptimos, y con una proyección de crecimiento.

GESTIÓN ADMINISTRATIVA

Productos

POLITICA CREDITICIA

Con respecto al crédito, el tiempo promedio otorgado a nuestros clientes es de 45 días pero por los diferentes factores que han tenido incidencia en los resultados económicos y de liquidez de las empresas a nivel nacional trataremos procuraremos mantener estos plazos.

Con las estrategias logradas hemos incrementado el potencial de clientes, factor que se refleja en las ventas dato enunciado en el cuadro siguiente:

DESCRIPCION	2011	2012	2013
VENTAS	1,258,408.82	2,262,797.73	2,449,721.70

Podemos observar que se existe un incremento del 8.25% en el nivel de las ventas, debido a la diversificación de los productos, alianzas estratégicas con los proveedores, promociones focalizadas y amplización del mercado objetivo.

En el último trimestre del 2013 se lograron abarcar más canales de distribución incrementando una fuerza de ventas para ventas externas.

INFRAESTRUCTURA

BUENVIN S.A. no tiene inmuebles pues es así que no se ha generado mejoras ni mantenimiento ya que arrendamos el local donde ocurren todas las transacciones económicas siendo así este valor se ve reflejado en los estados financieros de la empresa.

GESTION ADMINISTRATIVA

Se propiciaron cambios que redundaron en mejorar los controles tanto en costos como en gastos conforme a la planificación establecida.

COBRO JUDICIAL

Durante este período no hemos visto la necesidad de contratar una gestión de cobros externos, esto por el esquema comercial mantenido pero ahora que el trabajo es en el campo ya no en el punto de venta se estima contratar los servicios para gestión de cobro externo.

NUEVOS PROYECTOS

En el período 2013 la buena administración se ve reflejada en los resultados obtenidos, gracias a la planificación efectuada al inicio, durante y final del año, utilizando de manera eficiente los recursos generados por la empresa en pro de las metas propuestas,

Es muy importante el dar a conocer a los socios el escenario actual en el que la empresa se está desenvolviendo para la toma de decisiones y de esta manera cumplir con una de las metas que es el generar más ingresos e incrementar las ventas

Pese a los problemas suscitados como incrementos y varios factores que no daban buenas expectativas a nivel de cifras, el crecimiento se ve reflejado gracias a las negociaciones, promociones y a uno de los factores más importantes por lo que nos caracteriza que es la calidad en el servicio ya que no es una empresa que solo se encarga de la venta de producto sino más bien de entregar un valor agregado a los clientes siendo esta nuestra carta de presentación, por lo cual se ha pensado en seguir expandiendo la empresa y cubrir nichos de mercado que se encuentran desatendidos

TRABAJO EN EQUIPO

El capital humano es indudablemente el más importante de todos los recursos que posee la empresa, y la buena de relación entre todos los departamentos y miembros de la compañía es fundamental, pues ayuda a generar un buen ambiente de trabajo, de igual manera la definición de funciones ayuda a conducir con eficacia a las metas propuestas.

LA COMUNICACIÓN

Las vías de comunicación es una herramienta importante, por lo que la gerencia siempre ha dado prioridad a que a comunicación sea de doble vía para que tanto los clientes internos y niveles gerenciales tengan conocimiento de funciones, políticas y norma.

PLAN ESTRATEGICO

El plan estratégico anual es realizado por la alta gerencia de la compañía en donde se establecieron los planes a seguir para el cumplimiento de objetivos y metas departamentales y a nivel general.

Para el año 2013 se plasmaron las necesidades de la empresa para su funcionamiento normal y eficiente ya es muy importante para el logro de objetivos, dicho plan estudio varios puntos como infraestructura, suministros y a nivel comercial se dispuso las estrategias de compra y venta pues estas juegan un factor preponderante para llegar a las metas, en donde se analizaron promociones, publicidad y así como también el mejoramiento de la atención al cliente.

El primer paso fue la elaboración del plan anual a cargo de la Junta General de Accionistas, en donde se puso por escrito las acciones a seguir, la planificación como primera etapa ayudo a determinar el plan de acción, posterior a esto se realizó un seguimiento para ver si se estaba ejecutando lo programado en donde se analizó el desempeño departamental para medir el aprovechamiento de recursos.

Otro de los procesos realizados fue el de control a nivel contable y financiero con análisis mensuales de las diferentes cuentas con la finalidad de detectar a tiempo posibles gastos fuera de lo programado, así como el cumplimiento del punto de equilibrio a corto plazo, después de los cierres correspondientes BUENVIN S.A. arrojó como resultado una utilidad antes de impuestos de USD\$155,169.85 cumpliéndose con las metas propuestas.

CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR POR PARTE DE LA COMPAÑIA.

Con la ayuda del departamento de sistemas y de su Jefatura en especial se emite un reporte que certifica el cumplimiento de las normas de propiedad intelectual.

Es todo lo que puedo resumir en este periodo de arduo trabajo, en espera que nuevo de trabajo sea lleno de éxitos, agradeciéndoles por la atención prestada a la presente.

Atentamente



OCTAVIO RIZZO VALLADAREZ
GERENTE GENERAL