

Quito DM, 29 de abril del 2015

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 2014.

### **INFORME DE GERENCIA-EJERCICIO FISCAL 2014**

Los resultados de este periodo evidencian varios logros obtenidos en función del análisis de las circunstancias que nos rodean, tomando medidas a tiempo, cumpliendo con toda la planificación y expectativas del año 2014 a pesar que el ámbito comercial disminuyo sustancialmente para todas las empresas que comercializan licores.

### **ANÁLISIS FINANCIERO**

#### **COMPARATIVO DE LOS INDICADORES FINANCIEROS CON ANTERIORES PERIODOS**

Después del cierre del período 2014 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 2014, mismos que me han ayudado a verificar el comportamiento de la empresa que básicamente ayudan a tomar decisiones en todos los niveles y corregir errores en caso de tenerlos, situación que ayudará a la empresa a crecer y mejorar de manera continua.

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.

La empresa tuvo que realizar varios apalancamientos para poder tener capital de trabajo, así como la compra de una bodega de propiedad de VINOTERRA S.A., ubicado en Quito.

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

DESCRIPCION	2010	2011	2012	2013	2014
Razon Corriente	0.29	1.00	1.10	1.17	0.92
Prueba Acida	0.29	0.39	0.53	0.91	0.75
Razon de Caja	0.29	0.00	-0.02	0.10	0.03

#### ESTRUCTURA

DESCRIPCION	2010	2011	2012	2013	2014
ENDEUDAMIENTO	1.905430	0.997980	0.909564	0.853387	0.892934
	0.524816	1.002025	1.099427	1.171802	1.119903
	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00

#### RENTABILIDAD

DESCRIPCION	2010	2011	2012	2013	2014
PATRIMONIO	0	7.720301	0.982537	0.794556	0.491705
ACTIVOS	0	0.015598	0.088856	0.116492	0.052645
VENTAS	#iDIV/0!	0.011442	0.047504	0.092896	0.036847

#### DUPOND

DESCRIPCION	2010	2011	2012	2013	2014
RSP=UN/PATRIMONIO	0%	772%	98%	79%	49%
RSA=UN/ACT TOT	0%	2%	9%	12%	5%
	\$	\$	\$	\$	\$
AF=AT/PATRIMONIO	(1.10)	494.94	11.06	6.82	9.34
COMPROBACION RSP	0%	772%	98%	79%	49%
MG=UN/VENTAS	#iDIV/0!	1%	5%	9%	4%
	\$	\$	\$	\$	\$
RAT=VENTAS/ACT TOT	\$ -	1.36	1.87	1.25	1.43
COMPROBACION RSA	#iDIV/0!	2%	9%	12%	5%

MARGEN BRUTO	#iDIV/0!	17%	22%	19%	21%
MARGEN NETO	#iDIV/0!	1%	5%	9%	4%

#### GLOSARIO:

RSP= RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO

RSA= RENTABILIDAD SOBRE LOS ACTIVOS

AF= APALANCAMIENTO FINANCIERO

MG= MARGEN NETO

RAT= ROTACION DE ACTIVOS

Para el año 2014 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 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:

<b>DESCRIPCION</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
<b>VENTAS</b>	<b>1,258,408.82</b>	<b>2,262,797.73</b>	<b>2,449,721.70</b>	<b>3,365,113.83</b>

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 2014 se lograron abarcar más canales de distribución incrementando e incentivando a la fuerza de ventas, con proyecciones y beneficios en función de cumplimiento de objetivos de igual forma castigando en el porcentaje de comisiones cuando no se cumpla con los objetivos mensuales trazados.

### **INFRAESTRUCTURA**

BUENVIN S.A. no tiene oficinas propias pues es así que no se ha generado mejoras ni mantenimientos al bien mueble donde se realizan las actividades diarias, como se puede observar arrendamos bodegas, oficinas más parqueaderos, este rubro es claramente 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 se contrato los servicios de un grupo de Abogados para la gestión de cobro de unos rubros pendientes por parte de un vendedor que dejó de pertenecer a la empresa, definitivamente la coordinación del departamento de Cobranzas con los abogados es medianamente optima, sin embargo al incidencia de cartera vencida esta bajo los parámetros permitidos para morosidad en la cartera total.

## **NUEVOS PROYECTOS**

En el período 2014 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 a pesar del entorno económico, legal y tributario que afecta a la economía de mi dirigida, por los cambios del Gobierno Nacional.

El crecimiento de la empresa 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 por nuestros competidores así como crear el ambiente de fidelidad a los mismos para que continúen trabajando con nosotros.

## **TRABAJO EN EQUIPO**

Debo hacer hincapié sobre el capital humano, es indudablemente el más importante de todos los recursos que posee la empresa, hemos trabajado conjuntamente con el departamento de Talento Humano para integrar a las diferentes áreas de la empresa con la finalidad de fortalecer la buena relación entre los departamentos y miembros de la compañía, con la finalidad de que no se establezcan grupos de empleados, sino una sola familia que trabaje para cumplir objetivos determinados para la empresa.

De igual forma se implementó el manual de funciones para ser mas operativos, esto direccionado a fortalecer un mayor control por empleado que responderá a un Jefe de Área, el mismo que a su vez responderá a la Gerencia por sus subordinados en los temas de cumplimiento y demás funciones delegadas a cada uno de los miembros de la compañía, que en conjunto deben cumplir la misión y objetivos trazados para cada área.

## **LA COMUNICACIÓN**

La gerencia siempre ha dado prioridad a que la comunicación sea de doble vía para que tanto los clientes internos y niveles gerenciales tengan conocimiento de funciones, políticas y normas efectuadas en el día a día, de tal forma poder saber de manera directa el desenvolvimiento de la empresa y poder si fuese el caso tomar correctivos inmediatos.

## **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, metas departamentales y a nivel general.

Para el año 2014 se establecieron las necesidades de la empresa para su funcionamiento normal y eficiente, en función de este análisis se tomaron varios correctivos en lo que refiere a políticas de venta y estructura de la empresa con el fin de ser más efectivos al vender y sobre todo evitar la devolución del producto que por varios motivos detectados procedían nuestros clientes a realizarlo, dicho plan y estudios de venta adicionalmente analizaron promociones, publicidad y la atención al cliente.

El primer paso fue la elaboración del plan anual a cargo de los directivos de la empresa, 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.

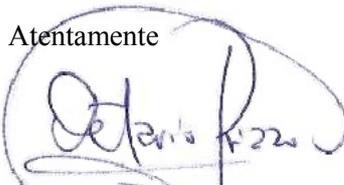
Otro de los procesos realizados fue el de control a nivel contable y financiero con análisis mensuales de las diferentes cuentas con la finalidad de detectar a tiempo posibles gastos fuera de lo programado, así como el cumplimiento del punto de equilibrio a corto plazo, después de los cierres correspondientes BUENVIN S.A. arrojó como resultado una utilidad antes de impuestos de USD\$123,994.35.

## **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