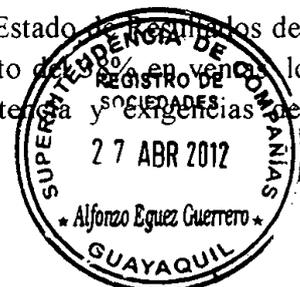


INFORME DE LA GERENCIA GENERAL – AÑO 2.011

A los miembros de la Junta de Accionistas VENDITORE S.A.

En cumplimiento del deber que me impone el artículo 231 numeral 2 de la Ley de Compañías y el Reglamento para la presentación de informes de administradores, contenido en la Resolución No. 92-1-4-3-013 del 25 de septiembre de 1.992, dictada por el Superintendente de Compañías, publicada en el Registro Oficial No. 44 del 13 de octubre de 1.992, tengo a bien presentar el siguiente informe sobre las actividades comerciales desarrolladas en el ejercicio 2.010:

1. **METAS Y OBJETIVOS:** El cumplimiento de las metas y objetivos alcanzados por la empresa, en el ejercicio económico a que se refiere este informe, constan detallados en el Balance General y Estado de Resultados.
2. **CUMPLIMIENTO DE RESOLUCIONES DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS:** Se han cumplido todas las resoluciones adoptadas por la Junta de Accionistas, y de las recomendaciones y autorizaciones del Directorio.
3. **ASPECTOS OPERACIONALES:** Durante el ejercicio económico materia del presente informe, no se han presentado factores externos en el mercado, lo cual ha permitido un desarrollo normal de las operaciones de la compañía. Esto nos ha ayudado a que la estructura de costos no se altere y mantengamos los márgenes proyectados. Las relaciones comerciales con los proveedores se mantiene en buenos términos y con resultados positivos para ambas partes en cuanto a crecimiento. Durante este ejercicio también vale la pena mencionar la transición en cuanto a la composición accionaria de la compañía, bajo condiciones normales que no alteraron el normal funcionamiento de la compañía. Se implementaron sistemas de control de inventario y un manual de procedimientos con la finalidad de reducir al máximo los errores y pérdidas en el manejo del inventario. Se realizaron adecuaciones para consolidar la parte administrativa con bodega en las instalaciones de la bodega, con el objetivo de optimizar tiempo, costos y mejorar controles. Lo antes expuesto nos permite hacer una propuesta de que el año 2.012 seguiremos con nuestras políticas y desarrollaremos nuevas estrategias que nos permitan incrementar nuestras ventas y la rentabilidad de las mismas.
4. **SITUACION FINANCIERA:** Partiendo del análisis del Estado de Resultados del ejercicio económico del 2.011, se determina un crecimiento del 10% en ventas, lo cual es representativo considerando el nivel de competencia y exigencias del mercado.

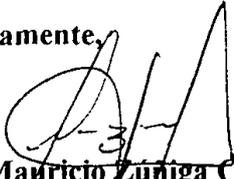


mercado. Las políticas en cuanto al manejo de la cartera de clientes también se cumplieron adecuadamente, de esta manera el flujo de caja no presentó alteraciones, y esto permitió tener la rotación del capital de trabajo para el manejo de las compras y pago a los proveedores dentro de los plazos que ellos nos otorgan.

5. **PERSPECTIVAS COMERCIALES PARA EL PERIODO 2.012:** Para el período siguiente planteamos la necesidad de hacer el seguimiento en cuanto al cumplimiento de las políticas y procedimientos implementados en el ejercicio anterior. Fortalecer nuestra relación con los proveedores y a través de las buenas referencias que tiene la empresa con el mercado que manejamos las compras, desarrollar nuevas relaciones comerciales para incrementar nuestra oferta de productos a nuestros clientes. Mantener el posicionamiento que se ha alcanzado con nuestros clientes, creciendo de manera ordenada y con el respaldo de cartera sana que no altere el flujo de la compañía. Desarrollar la línea de promocionales con empresas importantes del medio, ya que son ventas que permiten mejorar el presupuesto y a su vez tienen una mejor rentabilidad.

Aprovecho la oportunidad para dejar por escrito mi agradecimiento a los señores accionistas por la confianza y cooperación brindada a mi administración.

Atentamente,


Ing. Mauricio Zuniga Chano
C.I. 0909476707
GERENTE GENERAL

Guayaquil, 6 de Abril de 2.012



