

DISTRIBUIDORA DELIGALAPA S.A.

INFORME DE GERENCIA DEL AÑO 2011

Quito a 21 de marzo del 2012



Señores Socios:

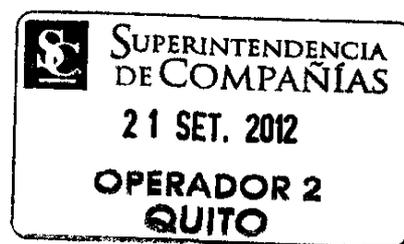
Siendo obligación del gerente general reportar a las instituciones y a los Srs. accionistas el estado y desarrollo de la compañía, observando los estatutos, reglamentos, y regulaciones, procedo a informar a ustedes sobre mis labores en el periodo correspondiente desde el 1ro. de Octubre hasta el 31 de Diciembre del 2011.

La compañía inicia su operación en octubre del 2011, luego de que sus promotores, a partir de enero, hicieran varias gestiones y viajes a Galápagos para determinar la viabilidad del proyecto. Cabe recalcar, que la idea inicial de este proyecto fue del Sr. Sebastian Darquea, y gracias a su visión arranco este proyecto . Si bien la compañía no arranca de la mejor manera, ya que sus socios no disponen del tiempo exclusivo para dedicar el 100% a la misma, los primeros tres meses de operación terminan mejor de lo que se había proyectado.

Logramos captar una cartera interesante de clientes a pesar de que, si bien en el periodo pre-operacional se hizo una labor intensa para captar

clientes, luego se deja de dar el servicio más idóneo y su seguimiento respectivo. A continuación el listado de nuestros clientes más importantes:

- Srs. Balfour.
- Srs. Sievers.
- Restaurante Angermeyer Point.
- Pilar Proaño.
- Federico Angermeyer.
- Hotel Royal Palm.
- Angermeyer Water Front Inn.
- CATUL.
- Yate Cormorant.
- Restaurant Il Giardino.
- Restaurante La Garrapata.
- Divewhole Live Aboard.
- Hotel Sol y Mar.
- Yate Grace.
- Latintours.



Si bien en esta lista constan muchos de los mejores restaurantes, hoteles y yates, hay que hacer un mayor esfuerzo en captar más clientes e ir incrementando las ventas y paralelamente mejorando el servicio que prestamos.

Es importante destacar que hemos logrado una excelente relación con nuestros proveedores y que estamos al día con sus pagos.

A finales de diciembre se abre el delicatessen, invirtiendo bastante dinero en el alquiler del local, envío de variedad de vinos, licores y víveres, pero la verdad es que prácticamente no se vende nada hasta fin de año, principalmente por tiempo y debido a que la calle de acceso al local está en reparación, complicando el acceso de los clientes. Se deberá evaluar,

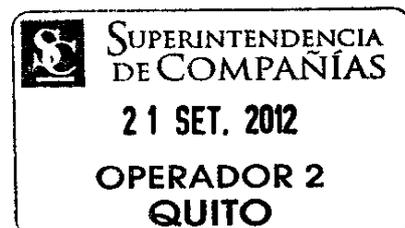
una vez que se terminen las reparaciones en la calle, si se amerita mantener este local abierto, o si conviene cerrarlo y dedicarnos a la distribución, que a la final es menos complicado y más rentable. Se deberá hacer la promoción adecuado para poder lograr la meta que teníamos al abrir el delicatesen.

Como podrán observar en el cuadro de ventas que adjunto, el monto se a incrementado de una manera muy positiva desde octubre (\$17,240), noviembre (\$ 30,746) y terminando en diciembre con un monto de (\$ 50,558). Este incremento es muy interesante y supera nuestra proyección inicial en más de un 45%. Se debe poner el énfasis necesario para poder llegar a los \$ 600,000 de facturación proyectado para el 2012.

Como indique anteriormente el negocio no inicio de la manera más idónea debido a la falta de tiempo de sus socios y es indispensable contratar a una persona para que dedique el tiempo necesario para que este negocio se convierta en lo que esperamos. Hemos tenidos serios problemas con el control de inventarios, entre otros y estos deben ser corregidos de manera urgente.

Cabe también indicar que el tema logístico se lo a logrado organizar de una manera adecuada y quiero dejar constancia de mi agradecimiento al Sr. Marco Salgado por su sacrificio y entrega a la compañía.

Adjunto al presente encontraran los balances correspondientes al ejercicio del último trimestre del 2011. Les informo que se viene cumpliendo con todas las obligaciones tanto tributarias, Fiscales, municipales y de la Superintendencia de Compañías y en las fechas correspondientes. De igual manera cumplimos con todas nuestras obligaciones hacia nuestros empleados y estamos al día con nuestras obligaciones ante el IESS.



Adicionalmente adjunto cuadros tanto de las ventas y cobros efectuados así como el cuadro de pagos a proveedores.

Quiero finalmente, expresar un agradecimiento al personal y a todas las personas que han colaborado con DISTRIBUIDORA DELIGALAPA S.A., por su valioso desempeño.

Atentamente



Felipe de la Torre Espinosa
Gerente General
DISTRIBUIDORA DELIGALAPA S.A.

