



Quito, 21 de marzo de 2013

**los señores accionistas
Informe de gerencia**

Respetados señores:

Presentamos a su consideración el informe de gerencia y gestión con corte al 31 de diciembre del 2012 para su conocimiento y observaciones.

1. Inicio de operaciones Club Gourmet – Diners Club:

Superadas todas las circunstancias que atrasaron la salida en vivo de nuestro proyecto, desde el 2013 iniciaremos operaciones. La curva de aprendizaje se surtió sin problemas y la operación ha mostrado los resultados esperados.

La proyección es cerrar para el mes de Septiembre 2013 con 16.310 afiliados y llegar 23.000 al cierre del siguiente año. Con esta cifra sumaremos ingresos netos mensuales por US\$230.000.

2. Resultados financieros:

Presentamos en este informe cierre de los estados financieros a finalizar el año 2012. En general, las cifras reflejan las inversiones realizadas como gastos pre operativos y que, dadas las circunstancias por todos conocidas que ralentizaron la salida en vivo de la operación, necesita de esta gran inversión.

El flujo de caja de la operación se presenta negativo por la natural tendencia piramidal de los ingresos inherente a nuestro negocio. Financiamos este déficit con un préstamo que se tramitará con Diners Club Internacional del Ecuador por US\$285.000 en el año que viene y que se garantiza con nuestros ingresos actuales por membresías al Club Gourmet.

En términos de gastos, la operación está funcionando con la estructura planteada en nuestros modelos de negocio. Donde mayor control se ha ejercido es en el ajuste de la estructura de *contact center* que se tiene contratada con el proveedor Publi Promueve. El punto de equilibrio operativo se estará logrando en el mes 10mo de la Operación. Razón por la cual se solicita este capital de trabajo para los primeros 8 a 10 Meses.

3. Estrategias comerciales:

La programación de eventos y su desarrollo se ha surtido con normalidad. Se está trabajando en conjunto con Diners para ajustar mejor la segmentación de la base de datos a fin de ser más asertivos en la convocatoria de eventos. El plan para lanzar el producto de ventas grupales se está ejecutando dentro de lo previsto y esperamos tener esta línea de producto al aire en para el mes de septiembre. Esto deberá generar ingresos adicionales para la compañía cercanos a los US\$50.000 con un margen neto del 20%.

4. Estrategia operativa:

Estabilizar el nivel de servicio del programa es nuestra prioridad durante el próximo año. Tomando el control y el ritmo del envío de los kits a los tarjeta habientes que deciden afiliarse al Club Gourmet, el proceso entra en su fase de normalización. Estamos trabajando para cumplir con un tiempo de entrega de los kits de quince días a una semana. El envío del kit virtual será efectivo al momento de cerrar la venta pero es importante reducir el tiempo de envío del físico.

Estamos explorando alternativas de empresas de envío que nos permitan mejorar el costo y los tiempos.

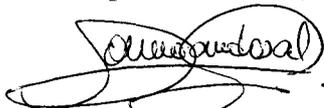
5. Planes de expansión:

Diners nos ha solicitado la presentación de dos nuevos programas: Sphera y Carte Blanche con elementos de servicio diferenciales frente al actual programa Club Gourmet dado el nivel de las personas que se deben atender. Esperamos tener esta propuesta presentada y en discusión para la tercera semana de julio.

6. Conclusiones generales:

El inicio de operaciones está dentro de los parámetros esperados y las cifras presupuestadas. La operación está en fase de consolidación y planes propuestos y adoptados nos muestran un negocio en plena actividad.

Gracias por su atención,



Lorena Sandoval
Representante legal