



Quito, 25 de Abril 2008

Señores
SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
Presente.-

Asunto: INFORME DE GERENCIA

Conforme con lo dispuesto en los artículos 20 y 23 de la Ley de Compañías y la Resolución No. 98.1.4.3.0007 del 18 de marzo de 1998, presento el informe de Gerente General, correspondiente al ejercicio económico terminado el 31 de diciembre del 2007.

La Compañía RoseMarket Cía Ltda., según los objetivos previstos para el año 2007, preveyó un incremento en su rentabilidad en relación con el año 2006, aspiraciones que fueron alcanzadas, consiguiendo un incremento en la Utilidad Neta, de USD 14.199.27 a USD 109.604.89, lo que representa el 671 %. Su relación refleja un alto porcentaje a pesar de que su funcionamiento empezó el último trimestre del año 2006. No obstante no se ha alcanzado el éxito en su rentabilidad como demuestra su índice, que es solamente del 0.02% en relación con las Ventas.

Dependiendo de los resultados del año 2006, acogiendo la recomendación del Gerente, efectuadas en la Junta de Accionistas de Marzo del año 2007, solicitó no incrementar los locales comerciales y evaluar los gastos de arriendos que son relativamente altos, recomendaciones que fueron acatadas en su totalidad, estableciendo que dos de sus locales ubicados en la Avenida los Shyris, por su costo- beneficio, en virtud de los altos índices de gastos, deben ser cerrados o reubicados.

En el mes de Marzo de 2007, dos de sus Socios propietarios del 2% del Capital, vendieron sus participaciones a un nuevo Socio.

Dentro de los aspectos Administrativos, cabe indicar que existió un monto de aproximadamente USD 56.000,00 en gastos de contratación de personal eventual, por los ciclos de ventas en los periodos de febrero, mayo y diciembre, lo que representa un porcentaje del 17.53% en relación con el total de las remuneraciones pagadas al año.

El Estado de Situación refleja un valor significativo en Bancos, no porque exista un inadecuado manejo del efectivo, manteniéndolo amortizado, sino porque al 31 de Diciembre se acumulan las mejores Ventas del año.

El Capital de Trabajo es de USD 53.192.25, cuyo índice de liquidez es del 1.04% , lo que significa que las deudas a corto plazo pueden ser solventadas. Mientras que la



Prueba Ácida, es de 1 0.24%, por lo cual la capacidad inmediata de pago debe ser debidamente planificada en el flujo de fondos, a fin de no incurrir en incumplimiento de pagos inmediatos.

El valor determinado como Cuentas por Cobrar, tanto a clientes como por concepto de tarjetas de crédito y otros, asciende a un valor de USD 162.649.23, lo que representa el 10.50% del Total de Activos.

Al 31 de diciembre de 2007, se determinó una existencia de Inventarios de Mercadería de USD 1'170.787.89, que representa el 75.64 % del Total de Activos, valor que en su mayoría se halla financiado con créditos de proveedores locales y del exterior.

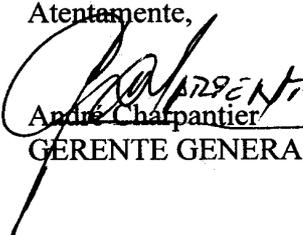
La Rotación de Inventarios determina un porcentaje favorable del 10.73 % , debiéndose procurarse mejorar para el siguiente periodo.

Como se indicó en párrafos anteriores, el ejercicio económico por el año terminado al 31 de diciembre de 2007, determinó una utilidad moderada; siendo su segundo año de operación, es justificable.

La Mayoría de gastos están concentrados en Sueldos y Salarios; y, Arriendos de los locales Comerciales, en virtud de que no se dispone de locales propios. Cabe resaltar los Gastos de Publicidad son altos, también se han visto incrementados en este año 2007.

Se recomendó a los Socios continuar con la política de no incrementar más locales comerciales, hasta consolidar la liquidez de la compañía, así como disminuir los gastos en Publicidad entre otros. De igual forma es necesario analizar los productos que son de más impacto en el mercado a fin de mejorar la rotación de inventarios.

Atentamente,


André Charpantier
GERENTE GENERAL

