

Quito, DM, 3 de Abril del 2012

**A LOS SEÑORES SOCIOS DE
DILIPA CIA. LTDA.**

Pongo a vuestra consideración el informe de Gerente por el Ejercicio Económico terminado al 31 de diciembre del 2011

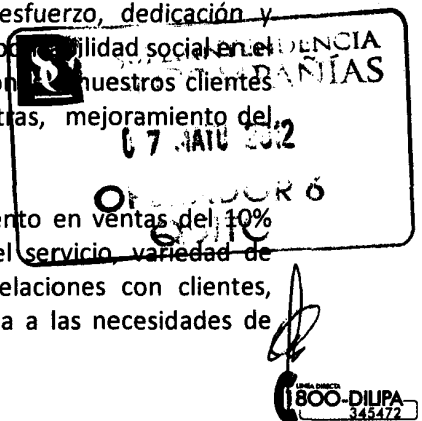
En lo referente a los resultados obtenidos este año, debo indicar que han sido razonables para la empresa; las ventas se incrementaron en el 11.06% con respecto al año anterior, a pesar de las políticas tomadas por el gobierno central que afectaron al mercado en general como el incremento del 5% del impuesto a la salida de divisas, incidiendo en la elevación del costo de los productos importados, subida del precio del petróleo que se traducen en el incremento del precio de ciertos productos; como son los plásticos, impactando fuertemente en los fletes de los productos importados, la comercialización de los productos a través del gobierno central y gobiernos seccionales convirtiéndose en una competencia más.

En cuanto a la utilidad podemos observar una reducción razonable, debido principalmente al incremento en los sueldos, recargo del 35% a los contratos eventuales, que en nuestro giro del negocio incide fuertemente en las temporadas escolares, inversión en la remodelación del local N. 3 ubicado en la ciudad de Santo Domingo de los Tsachilas y la apertura de un nuevo local en la ciudad de Cuenca.

Hemos cumplido a cabalidad en forma oportuna las obligaciones y requerimiento de las entidades de control como: IESS, SRI, Superintendencia de Compañías, Bolsa de Valores Quito, Municipio, Proveedores Nacionales y del Exterior, Entidades Financieras, fortaleciendo la imagen de seriedad, cumplimiento y confianza.

La empresa se ha convertido en un modelo empresarial que contribuye con el desarrollo personal y profesional del equipo de trabajo, que gracias a su esfuerzo, dedicación y compromiso contribuye al crecimiento sostenible de la empresa, la responsabilidad social en el aporte de buenas prácticas (cuidado del medio ambiente, capacitación a nuestros clientes internos y externos en temas de servicio al cliente, merchandising, otras, mejoramiento del entorno con almacenes funcionales y con una arquitectura moderna).

En lo que respecta al año 2012, nuestro reto será tener un crecimiento en ventas del 10% mediante lanzamientos, ferias y eventos especiales, excelencia en el servicio, variedad de productos (exhibición de productos) fortalecimiento de buenas relaciones con clientes, proveedores y colaboradores, infraestructura moderna que se ajusta a las necesidades de nuestros clientes.



- 1.- Remodelar los locales de Cotacollao y Villa flora, a través de la transformación de sucursales tradicionales en autoservicios.
- 2.- Aperturar una sucursal al Norte de Quito (Calderón) que incremente las ventas tanto a clientes actuales como potenciales.
- 3.- Llevar a cabo la construcción de un local comercial en Santo Domingo de los Tsáchilas moderno y atractivo, cuyo terreno se adquirió en el año 2011
- 4.- Investigar y desarrollar nuevas líneas de producto que respondan a las necesidades actuales del mercado.
- 5.- Mejorar de forma continua a través de la implementación de buenas prácticas empresariales (implementación de la administración por procesos)

Estos objetivos se lograrán con el apoyo de los socios, de los colaboradores de los clientes y proveedores y la confianza depositada estoy seguro que este año será de consolidación y de muchos éxitos.

Cordialmente

Ángel Segura M.
GERENTE

