

Quito 23 de Marzo de 2012

Señores Socios de Sandra Vega Cia. Ltda.,

Cumplo con el deber legal y estatutario de presentar a ustedes mi informe sobre el desenvolvimiento de los negocios de mi representada durante el año 2012.

Entorno Económico y Financiero.

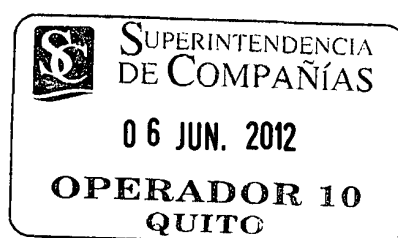
Si bien para algunos sectores de la economía el año 2011 fue un tanto complicado en el sector específico en el cual nosotros nos desenvolvemos no hemos sentido una disminución de la demanda; el crecimiento del país en este año se ha reflejado en un incremento del consumo lo que nos ha beneficiado a nosotros y ha permitido aumentar el volumen de ventas

Desenvolvimiento de los negocios.

A lo largo del año hemos logrado incrementos de ventas importantes en dos de nuestras sucursales, concretamente en la sucursal Artigas y en la situada en la Pérez Guerrero. Como ustedes conocen el grueso de nuestros negocios siguen representados por las ventas de la sucursal Colon, pero la misma ha llegado ya a un techo de ventas que es difícil superar por limitaciones de espacio físico. Se atienden en algunos días más de 1000 (UN MIL) transacciones en el día por lo que, a menos que logremos ampliar el local el crecimiento de ventas será limitado. Como contrapunto esta la situación de las sucursales ubicadas en los Troles, norte y sur las que han venido disminuyendo sus ventas como consecuencia en parte del menor número de pasajeros que desembarcan en dichas estaciones, pues ahora muchos simplemente las usan como punto de transferencia es decir no salen de la estación y por tanto no pasan por nuestros locales. Es particularmente preocupante la caída de ventas en el Norte, llegando a situarse en algunos meses por debajo de los \$15000,00 dólares de ventas. Para revertir esta tendencia creemos necesario invertir en algo de decoración y degustaciones en la estación norte. El plan detallado de qué hacer con esta sucursal se lo presentare en los próximos días.

Situación financiera de la empresa.-

Como viene ocurriendo en los últimos años, la liquidez de la empresa es muy baja, pues al no haber recibido aportes de los socios para capitalizar la misma, el crecimiento en ventas y por ende el crecimiento de inventarios ha sido financiado exclusivamente con las utilidades que se generan. Creo necesario obtener un aporte en efectivo de los socios y, si esto no es posible, el lograr un financiamiento a largo plazo que nos permita incrementar nuestro capital de trabajo. En lo que se refiere al cumplimiento de las obligaciones fiscales, municipales y con el IESS es placentero informar que, como siempre, nuestra empresa se encuentra al día en el cumplimiento de todas sus obligaciones.



Planes para el próximo año.

En el 2012 continuaremos haciendo esfuerzos por incrementar las ventas de las sucursales Artigas y Patria (Perez Guerrero).- Para ello sugiero ampliar el área de atención a los clientes en la sucursal Artigas lo que significa que el mezzanine que al momento se utiliza para Administración pasara a ser un área de cafetería y la parte administrativa deberá ser reubicada. Asimismo trataremos de incrementar las promociones en la sucursal Patria.

Destino de utilidades

Recomiendo a la junta que el 100% de utilidades obtenidas en el presente año sean destinadas a reservas, pues la situación financiera de la empresa, como ya explique más arriba, así lo requiere.

No me resta sino agradecer a los señores socios de la empresa su confianza y respaldo a mi gestión al frente de esta empresa y comprometerme una vez más a continuar haciendo el máximo esfuerzo, con el apoyo de ustedes y de todo el personal, para logra la prosperidad de esta compañía

Muy atentamente

David Jaramillo Vega

GERENTE GENERAL

