

Apreciados Socios:

A continuación presentamos el informe de las actividades que desarrollo AYNA Cía. Ltda. Durante el ejercicio económico 2012:

Ingresos de la Operación

Los temas más importantes que influyeron en el resultado de la gestión del año 2012 en el que facturamos \$1,047,451 USD en ventas, alcanzamos una utilidad neta de \$35,974 USD, fueron los siguientes:

1. Hemos cumplido con todas las disposiciones emanadas por la Junta General de Socios.
2. En relación al 2011, la empresa creció en locales un 250% mientras que sus ingresos crecieron en 190%, sobre lo cual es importante notar que 2 locales, es decir, un 40% de los mismos, fueron abiertos recién a mediados de Diciembre del 2012.
3. En el 2012 trabajamos con 5 locales, de los cuales 2 (Bosque y Foch) operaron durante los 12 meses, 1 (Brasil) abrió recién en Marzo y los 2 (Plaza de Toros y Movistar) restantes iniciaron su operación recién en Diciembre del 2012.
4. Los 3 nuevos locales de AYNA que abrieron en el 2012 están ubicados en lugares muy estratégicos y con una alta visibilidad, mismos que representan un gran aporte a la marca en exposición y presencia de marca.
5. Se logró conseguir importantes cantidades de producto sin costo por parte de todos nuestros proveedores para la empresa por motivo de apoyo a nuevas aperturas y de actividades de activación de marca en la gran venta de apertura de nuestros locales.
6. En noviembre del 2012 logramos negociar un descuento del 3% con nuestro mayor proveedor que es Embutser (cárnicos), mismo que representó una reducción de 1% en nuestro Food Cost. A esto es importante recalcar que desde la apertura de AYNA en el 2010, hemos trabajado para que este proveedor no nos haga ningún aumento en los precios de sus productos.
7. En el 2012, nuestra empresa fue el franquiciado más grande en la ciudad de Quito y en el país, con 5 locales abiertos bajo su administración de los 14 que operaron en el 2012.
8. Recomendamos a la Junta General adoptar las siguientes acciones para cumplir con los objetivos del año 2013:
 - 8.1.- Abrir al menos 2 locales nuevos de AYNA.
 - 8.2.- Contratar Administradores para cada local y designar al menos 1 supervisor, en algunos casos 2, en cada tienda, de modo que está siempre cuenta con un responsable.

8.3.- Traer la tesorería de la empresa a nuestras oficinas de modo que nos puedan ayudar a llevar un mejor registro de nuestra contabilidad y ayude a identificar por donde pueden haber posible fugas o robos de dinero en las ventas.

8.4.- Que en el 2013 trabajemos con miras a tener un equipo interno de contabilidad para máximo inicios del 2014 tener la contabilidad "in-house".

8.5.- Incrementar el personal administrativo para poder mejorar el control y supervisión de las tiendas.

Gastos de la Operación

Se presentan los siguientes rubros:

Gastos de Materiales:

Durante el año 2012 gastamos \$414,060 USD, lo cual significó un costo de comida promedio de 37,9% lo cual es un porcentaje adecuado para nuestra línea de negocio y así mantener también altos estándares de calidad en nuestros productos.

Gastos de Personal:

Nuestra nómina en los locales estuvo en un 12.6% en relación a las ventas, lo cual es adecuado ya que según los registros de casa matriz, el gasto en nómina de los locales debería estar bordeando el 15%.

Pago de Regalías:

El pago de regalías a casa matriz se mantuvo todo el año en un 12.5%, valores que fueron transferidos a la cuenta de Subway International BV en USA, sin embargo tramitamos a lo largo del año algunos esfuerzos conjuntos con USA para que los pagos se los pueda hacer localmente en el año que viene para así no tener que incurrir en el gasto del ISD y otros gastos bancarios relacionados con las transferencias internacionales.

Resultados de la Operación

La estrategia global del año 2012 se basó sobretudo en el crecimiento de la marca en locales de AYNA en ubicaciones muy estratégicas y en la generación de ventas e incremento del cheque promedio en nuestros locales, nos enfocamos sobretudo en el fortalecimiento del negocio en cada punto de ventas. Y se cumplió la meta de haber cerrado el año 2012 con mínimo 4 locales abiertos; meta que inclusive fue superada con 1 local adicional.

Las utilidades netas del año 2012 fueron de \$35,974 USD versus una utilidad de \$28,245 en el año 2011.

Síntesis

El 2012 fue un año de muchos aprendizajes y gratas experiencias para nuestro negocio y generamos muchos nuevos clientes para nuestra marca así como también fidelizamos a otros mas ya existentes. Incorporamos nueva gente a la oficina administrativa en Talento Humano, mismo que nos ha dado una ayuda enorme en lo que respecta a la contratación de nuevo personal y capacitación, lo cual ayuda sin duda alguna a las operaciones diarias del negocio y al monitoreo adecuado de nuestras operaciones, que ha sido nuestra mayor debilidad, esperando que estos nuevos aportes en personal influyan en el éxito del negocio y a encaminarnos en la vía correcta para estructurar grandes resultados económicos.

Para concluir deseamos mencionar que un equipo de la calidad del que tenemos la suerte de liderar, es lo más importante en esta compañía. El personal comprometido con pasión en el cumplimiento de sus obligaciones nos ha permitido soportar los embates de la competencia y sobreponer al resultado los mejores términos de una relación sana y responsable. Agradecemos a todo el talento humano de AYNA Cía. Ltda. Por ese compromiso.

Nuestro reconocimiento personal a todo el staff gerencial y a todo el personal que labora en nuestros locales por mantener la imagen de la compañía en lo mas alto de los niveles y a ustedes, nuestros socios, por distinguirnos con su confianza.

Atentamente,



Jorge Saltos Cornejo
Gerente General



MOSQUERA

Sergio Mosquera Pérez
Presidente