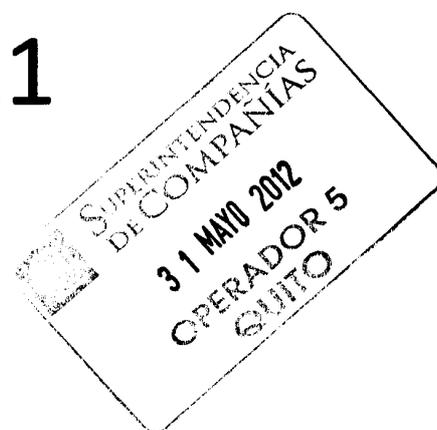


**INFORME DEL GERENTE  
GENERAL A LOS  
ACCIONISTAS FOODFRAN  
SA POR LAS OPERACIONES  
DEL AÑO 2011**



Apreciados Accionistas:

A continuación presento el informe de las actividades que desarrollo FOODFRAN SA durante el ejercicio económico 2011:

#### Ingresos de la Operación

Los temas mas importantes que influyeron en el resultado de la gestión del año 2011 en el que facturamos \$384,469 USD en ventas, alcanzamos una utilidad neta de \$51,243 USD, fueron los siguientes:

1. Logramos abrir el restaurante Subway del Aeropuerto Mariscal Sucre a mediados de Febrero del 2011, lo cual nos permitió operar el local por mas de 10 meses en este año y alcanzamos a atender algunos feriados importantes que apoyaron muchísimo a las ventas como son los feriados de carnaval y semana santa.
2. Se logró negociar con Medianet para que nos reduzcan la comisión en las tarjetas de crédito de un 5% a un 3.8%, del cual el 0.2% nos dan como un rebate de manera semestral.
3. Coca Cola nos aportó con \$1,000 USD por la apertura de Subway AIMS.
4. 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.

#### Gastos de la Operación

Se presentan los siguientes rubros:

##### *Gastos de Materiales:*

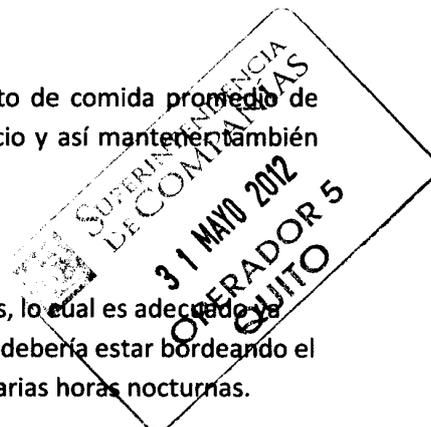
Durante el año 2011 gastamos \$82,475 USD, lo cual significó un costo de comida promedio de 20.3% lo cual es un porcentaje adecuado para nuestra línea de negocio y así mantener también altos estándares de calidad en nuestros productos.

##### *Gastos de Personal:*

Nuestra nómina en los locales estuvo en un 15% en relación a las ventas, lo cual es adecuado ya que según los registros de casa matriz, el gasto en nómina de lo locales debería estar bordeando el 15% y mas aun tomando en cuenta que este es un local que opera en varias horas nocturnas.

##### *Pago de Regalías:*

El pago de regalías a casa matriz se mantuvo todo el año en un 4.5%, 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 2011 se baso sobretodo en el cuidado de nuestra cartera y en la generación de ventas e incremento del cheque promedio en nuestros locales, nos enfocamos sobretodo en el fortalecimiento del negocio en cada punto de ventas. Y se cumplió la meta de haber cerrado el año 2011 con mínimo 2 locales abiertos.

Las utilidades netas del año 2011 fueron de \$51,243 USD lo cual ha sido un logro importantísimo para este local que opero únicamente 10 de los 12 meses del año 2011.

### Síntesis

El 2011 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. El tener un restaurante Subway en el Aeropuerto Internacional de la capital de nuestro país significa una vitrina muy importante al mundo para nuestra marca, y nuestro alto nivel de ventas en el año refleja claramente la gran acogida de nuestro producto y de nuestra marca hacia los clientes.

Para concluir deseo mencionar que un equipo de la calidad del que tengo 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. Agradezco a todo el talento humano de FOODFRAN SA por ese compromiso.

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

Atentamente,



Jorge Saltos Cornejo  
Gerente General

