

## INFORME DE GERENTE

Quito, 31 de marzo de 2007.

Señores Accionista,  
Gurencorp S.A.

Estimados Señores:

Como es del conocimiento de ustedes, la compañía ha permanecido prácticamente inactiva desde el año 1999 hasta finales del 2004. A partir de Enero de 2005 Gurencorp decide incursionar en el negocio de comestibles, para lo cual consigue la concesión exclusiva para el expendio de alimentos y bebidas en la Universidad Internacional del Ecuador.

Para poder dar el servicio contratado, tuvimos que invertir para equipar la cocina de la cafetería en la Universidad.

A mediados de octubre de 2005, Gurencorp obtuvo la concesión del único almacén localizado dentro de la Universidad Internacional del Ecuador para implementar la venta de artículos de papelería, de oficina, ropa deportiva etc.

En el Año 2006 los ingresos operacionales fueron de \$ 199.841,97 hubo un incremento del 24% con relación al Año 2005, los costos y gastos fueron \$ 223.735,21 estos se incrementaron en un 25% dando como resultado un Perdida de \$ 23.893,24. Si bien es cierto que hubo un crecimiento en ventas del 24 % con respecto al año pasado, los costos elevados y los precios de venta bajos, al igual que el año 2005, aún no nos permiten equilibrar a la compañía. A continuación detallo algunas situaciones que hemos tenido que sobrellevar:

- Nuestros costos operativos son elevados ya que solo trabajamos con insumos de calidad y ciertos servicios básicos nos resultan costosos, como por ejemplo la luz a razón de \$450 al mes, y el gas con una cifra similar a la de por concepto de luz.
- El nivel adquisitivo que tienen los estudiantes de la Universidad es muy limitado. Hecho que impide obtener márgenes saludables de rentabilidad. Además, el número de estudiantes en la institución es muy pequeño como para que se reflejen ingresos aceptables por concepto de volumen de ventas.



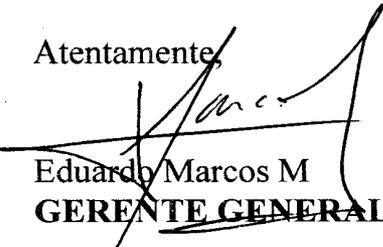
- La Universidad permaneció alrededor de 3 meses sin clases durante el año 2006. Durante ese periodo las ventas no nos permitieron cubrir ni siquiera los gastos operacionales debido a que existió poquísima actividad extracurricular durante esos meses.
- Los eventos realizados al interior de la Universidad nos ayudaron a subir las ventas. Sin embargo, los bajos márgenes que hemos podido obtener de esa actividad, se debieron al recorte en los precios ofertados para apoyar la promoción de la Universidad hacia fuera.
- Durante el 2006 logramos realizar eventos a clientes externos por un valor de \$8.500 + i.v.a.. A pesar de ser una cifra pequeña que no nos ayudó como hubiéramos querido, pensamos que es un área del negocio donde tenemos el mayor potencial de crecimiento.

El próximo año las ventas deberían subir un poco por las siguientes razones:

- Las escuelas de medicina e ingeniería automotriz, entre otras, se cambiaron a la modalidad de cuatrimestres, por lo que esperamos que exista más alumnos durante los meses de verano.
- La Universidad y su nuevo campus han hecho que crezca la percepción de que la UIDE es la mejor opción para estudiar en Quito. Lo que nos permite asumir que el crecimiento de alumnos en los años venideros será constante
- Como Gurencorp hemos diseñado una estrategia que nos permita bajar costos y aumentar ventas en el siguiente año. Esto se efectuara mediante la modificación de nuestro menú ofrecido en la cafetería. Eliminaremos los platos a la carta, que requieren de mucha mano de obra y se demoran demasiado en cocinar, para conseguir una importante reducción de personal operativo (alrededor del 30%).
- Además de mejorar la parte operacional, Gurencorp continuara su servicio de catering al público en general. Este campo podría ser el que cause mayor impacto en el crecimiento de Gurencorp.

Pienso que el año 2007 será cuando logremos equilibrar a Gurencorp y podamos emprender el crecimiento deseado por todos.

Atentamente,

  
Eduardo Marcos M  
**GERENTE GENERAL**

