



Av. Quinta 513 y e/ Calles 20 y 21
Telefax: 2782-702
La Libertad - Ecuador

INFORME DE GERENCIA

Señores
Socios de la Compañía
MI SERVICOMPRAS C. LTDA.

Estimados Socios

De conformidad a lo estipulado en la Ley de Compañía vigente del Ecuador y por disposiciones Estatutarios tengo a bien informa a ustedes mi gestión como Gerente de la compañía durante el ejercicio fiscal del año 2003.

La compañía inicio el año con muchas dificultades, debido a los cambios urbanísticos implementados por la M.I. Municipalidad de La Libertad, que nos afecto de la siguiente manera:

- Que alrededor de nuestro local existía un mercado de viveres quienes eran nuestros clientes, los mismos que vendían al público en forma permanente por la gran afluencia del mismo, al demolerlo nuestro clientes, unos se dedicaron a otra actividad otros se fueron a otros lugares, perdiendo el contacto diario con ellos.
- Que los cambios realizado fue la construcción del centro Comercial Buenaventura Moreno, donde la mayor cantidad de locales fueron diseñados para los comerciantes que venden CD, ropas, zapatos, etc., y también para los comerciante de comidas.
- Que durante el transcurso de tiempo que duro la construcción del centro comercial y en la utilización del nuevo centro comercial, la afluencia de público, cada día disminuía mas.

Con todos estos puntos expuestos se tenia que tomar una decisión URGENTE para no perder la afluencia del público por que era sobrevivir o morir y las decisiones fueron las siguientes:

1. Disminuir el margen de utilidad, mediante las promociones tales como compra 2 y lleve tres, para atraer a los compradores que en el año 2002 teníamos y no perder el nicho de mercado que con tanto esfuerzo nos costo conseguir .
2. Ampliar puntos de venta para atención al público y que este salga favorecido con nuestras promociones y mantener nuestras metas en ventas, para cumplir los



Av. Quinta 513 y e/ Calles 20 y 21
Telefax: 2782-702
La Libertad - Ecuador

Con todas estas decisiones tuvimos un incremento en las ventas con relación al año anterior, pero a sacrificio de nuestro margen de utilidad, por que como lo he dicho en párrafos anteriores era la de SOBREVIVIR O MORIR.

Por consiguiente las decisiones tomadas fueron las mas acertadas por que comenzamos a tener mayor influencia de clientes a fines del año 2003, y esperando que para el próximo año mejores nuestras ventas con su respectivo margen de utilidad, y con la metas de ampliarnos con nuevos puntos de ventas, lo que nos favoreceria para una mejor rotación de los productos importantes.

Para mayor ilustración los invito a ustedes socios a la revisar con lujo de detalles los estados financieros y estado de Resultado entregados con anterioridad.

Además sugiero que las utilidades netas de este año pasen a formar parte del patrimonio para ir fortaleciendo la empresa.

Quedando de ustedes muy agradecido por la confianza depositada y deseando que el próximo año sea mejor para el bienestar de todos.

Atentamente,

José Marcelo Yáñez Moreno
Gerente

