

Quito Abril 09 del 2013

INFORME ADMINISTRATIVO DEL GERENTE

Señores

**SOCIOS DE EMPRESA PROMOTORA INDUSTRIAL DE MARCAS
SERVICIOS Y SISTEMAS S.A. "LabarcaPim's".**

Dando cumplimiento a lo contemplado en la Ley de Compañías, y los estatutos de la Empresa promotora industrial de Marcas Servicios y Sistemas S.A. , y como Gerente de la misma, presento el respectivo informe de labores administrativas correspondientes al ejercicio fiscal del año 2.012.

Cumplimiento de objetivos

En el período de mi administración se ha planteado como objetivos principales, por un lado el incremento en ventas tratando de aleccionar al personal de servicio al cliente una mayor información de los productos, y ofrecer a su debida oportunidad los ítems que se encuentran en el menú del restaurante. Así mismo solicitarles que contemplen la reducción de gastos en agua y luz, ya que estos servicios pueden llegar a ser una carga para la empresa por su no debida utilización. y con su ahorro permitir a la compañía obtener una mejor rentabilidad en el año.

Nuestro objetivo se concentró en obtener un flujo de información oportuna y confiable que ayudaría a la toma de decisiones adecuadas con el ánimo de cumplir nuestros objetivos de rentabilidad. Para ello se inicio la implementación de una serie de controles y normas que permitan la interrelación entre todas las áreas.

Vale la pena observar que la apertura de un nuevo Centro comercial en la Parroquia de Cumbayá, , ha reducido notablemente las ventas en este punto especialmente en el mes de Diciembre, el que no se superaron las venta con respecto del mes de Diciembre del 2011. Esperamos una recuperación en el primer trimestre del 2013.

Cumplimiento Administrativo

En mi administración he velado que se cumplan con todas las disposiciones emitidas por las organizaciones de control, especialmente del Servicio de Rentas Internas, declarando y pagando todas las obligaciones tributarias mensuales, así como la declaración del Impuesto a la Renta anual.

En los aspectos laborales, la empresa cumple lo dispuesto en el código de trabajo, el personal de producción y de administración es calificado, lo cual se demuestra en la calidad de nuestro servicio al cliente externo e interno, Además de haber obtenido la placa "DISTINTIVO Q" que otorga el Distrito metropolitano de Quito a los restaurantes que cumplen las normativas que exige las autoridades respectivas. Se hicieron una serie de adecuaciones en los locales para lograr una mejor atención al cliente, así como dar mayor eficiencia en el servicio. Se renovaron equipos en los locales de La floresta y Cumbayá.

En las otras obligaciones con los Organismos de Control la compañía cumple en los plazos de presentación y pagos.

Situación Financiera

Los Estados financieros al 31 de diciembre del 2.012, presenta la

PROMOTORA INDUSTRIAL DE MARCAS SERVICIOS Y SISTEMAS S.A."

BALANCE GENERAL AL 31 DE Diciembre del 2012

Total Activos	198.346.14
Total Pasivos	105.088.35
Patrimonio	
Utilidad del Ejercicio 2,012	4.242.67
Total Patrimonio Neto	93.257.79
Total Pasivos y Patrimonio	198.346.14

En los Estados financieros al 31 de diciembre del 2012, se refleja un patrimonio neto de US\$ 93.257.79 producto de un total de activos de US\$ 198.346.14 frente a los pasivos de la Compañía de US\$ 105.088.35, la utilidad reflejada en el estado de pérdidas y ganancias de 13.352,97 es el resultado de nuestros servicios frente al costo y gastos operativos y administrativos, esto refleja que la empresa en el año 2012 a pesar de todo ha mostrado un crecimiento con relación al año 2011.

Estrategias para el año 2013

Para el próximo año 2013 nuestras expectativas de venta no son alentadoras pues la apertura de un nuevo centro comercial en la Parroquia de Cumbayá previsto para el primer trimestre del 2013 afectara nuestras ventas a pesar del optimismo que mantenemos por la recuperación de las mismas en Cumbayá. Sin embargo, considero necesaria la apertura de nuevos restaurantes para incrementar los ingresos, ya sean estos directamente hechos por la empresa o a través de Franquicias. Para contrarrestar la agresiva competencia debemos desarrollar programas que contengan los siguientes puntos.

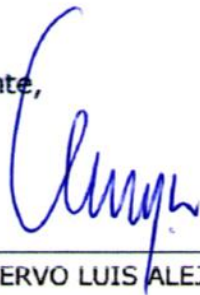
- Contratar un gerente de recursos humanos que planifique las escalas salariales y diagrama programas de premios e incentivos a todo el personal..*
- Mejorar la política de marketing para aprovechar la ventaja competitiva que tiene nuestro restaurant en el mercado*
- Mejorar la relación comercial con nuestros clientes realizando seguimientos personalizados.*
- Aperturar nuevos productos, basados en sugerencia emitidas por nuestros clientes.*
- Abrir nuevos puntos de ventas ya sea directamente o por Franquicias*
- Incursionar en otras ciudades del país..*
- Crear otra marca para lograr entrar en los centros comerciales a sus patios de comidas.*

El objetivo general es aumentar nuestras ventas en relación del año anterior.

Deseo dejar constancia del profundo agradecimiento al Personal Administrativo , quienes han depositado su confianza en mi persona y en mi trabajo, que hicieron posible la culminación de las metas propuestas, en este año de trabajo.

Quito, Abril 09 del 2013

Atentamente,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Baraya', written over a horizontal line.

BARAYA CUERVO LUIS ALEJANDRO
Representante Legal