Quito Marzo 27 del 2014

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 2.013.

Cumplimiento de objetivos

En el periodo 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 items 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 destacar que la apertura de los centros comercial "La Scala" y "Paseo San Francisco" produjeron una baja en nuestro restaurante en Cumbayá, casi del 40% con relación al periodo anterior. Habíamos pensado que nuestro punto de venta se iba a recuperar pero la apertura d estos centros comerciales afecto toda la zona incluyendo a la competencia. Hemos establecido para 2014 una alianza con PRONACA para distar

clases de cocina durante este periodo, esperando que sea una buena campaña publicitaria.

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 o 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 ha tenido que renovar algunos equipos en los locales de La floresta y Cumbayá, y esto, mas el aumento de los cánones de arrendamiento tanto en la floresta como en Cumbayá nos ha obligado a implementar medidas de ahorro y efectuar algunas campañas de publicidad conmo el dos por uno y la semana del país ofreciendo platos típicos de cada uno. Además se han implementado platos típico de nuestro país que han tenido un excelente éxito.

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 2.013, presenta la

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

BALANCE GENERAL

AL 31 DE Diciembre del 2013

Total Activos	***191.160.48***
Total Pasivos	***152.927.68***
Total Patrimonio Neto	***38.232.80***
Total Pasivos y Patrimonio	**191.160.48**

En los Estados financieros al 31 de diciembre del 2013, se refleja un patrimonio neto de US$ 38.232.80 producto de un total de activos de US$ 191.160.48 frente a los pasivos de la Compañía de US$ 152.927.68, la utilidad reflejada en el estado de pérdidas y ganancias de 1.228,79 es el resultado de nuestros servicios frente al costo y gastos operativos y administrativos, esto refleja que la empresa en el año 2013 a pesar de todo ha mostrado un crecimiento con relación al año 2012. Cabe anotar que a pesar de que se declara con utilidad, los dividendos de los socios presenta una perdida ya que a la utilidad de $1.228.79 se resta la participación a trabajadores y el valor al impuesto a pagar, de manera que para los socios representa una pérdida.

Estrategias para el año 2014

Para el próximo año 2014 nuestras expectativas de venta no son alentadoras por las reuniones que hemos tenido con los Restaurantes del área de cumbaya, y la apertura de muchos Locales en la Floresta. 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, a pesar de los costos que contempla la apertura de un local tipo Pim's.. 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 diagrame 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, Marzo 27 del 2014

Atentamente,

Alejandro Baraya
GERENTE GENERAL
"LabarcaPim´s S.A"