

INFORME GENERAL DE GERENCIA COGRUAL 2007

RESEÑA HISTORICA.

COGRUAL S.A. fue constituida el 26 de marzo del 2007; dicha empresa adquiere la Cadena de "CEVICHE PEDRO Y PABLO" marisquerías que son reconocidas en la ciudad de Quito, con 15 de años de experiencia. COGRUAL cuenta con 4 locales ubicados en diferentes sectores de la ciudad (Ciudadela Ramatubá, El Ejido, Sector Eloy Alfaro y Sector Villaflores).

COGRUAL S.A. empieza sus actividades desde el mes de mayo del 2007 fijándose objetivos de mejoramiento e inversión para realizar cambios y crear nuevas estrategias de mercado con el fin de crear un crecimiento para el bien de la empresa.

ACTIVIDADES.

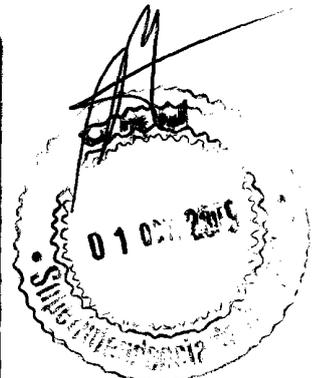
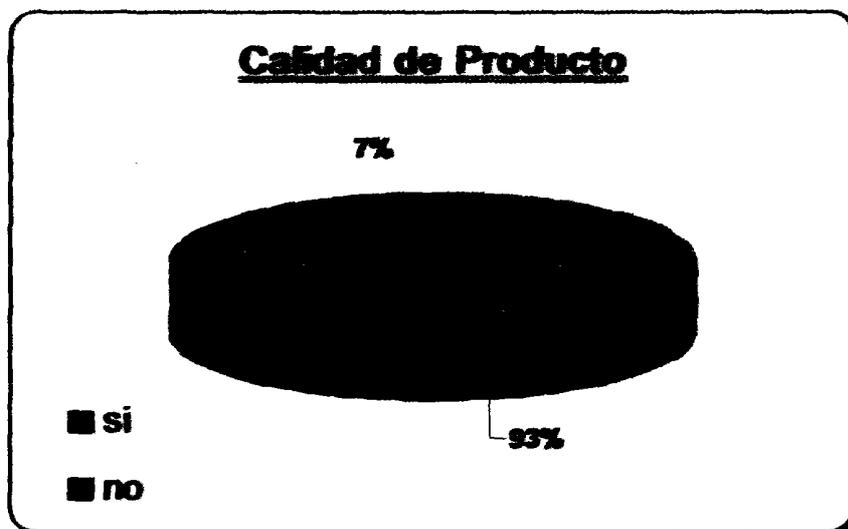
COGRUAL S.A. para lograr sus objetivos realizó algunas actividades como:

1. Creación de Nuevos Platos.

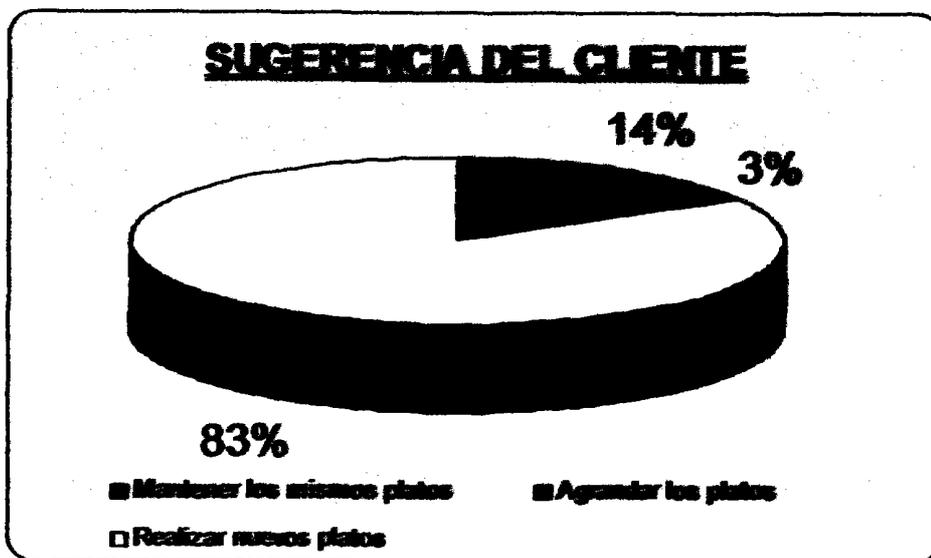
Se realizó una encuesta a clientes que frecuentan nuestros locales solicitaban que se innoven los platos; se realizó revisión y análisis de los costos de materia prima y operativos de los diferentes locales, lo cual se pudo eliminar ciertos productos y crear nuevos platos teniendo una buena aceptación por parte de los clientes.

1.1 Encuesta realizada

- Cree que los platos de Pedro y Pablo son de Calidad?



- Qué sugiere usted?



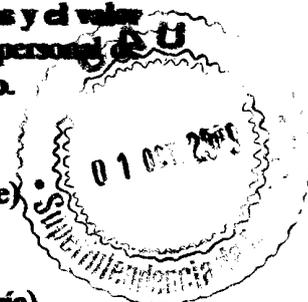
2.- Pagar a proveedores antiguos.

- COGRUAL S.A. cuando realizo la adquisición de la cadena, a parte de la inversión en cuanto a la compra de los establecimiento se enfrento con cuantitas por pagar a proveedores varios. Viéndose en la necesidad de realizar presupuestos a corto plazo para poder cumplir con la mayor cantidad de obligaciones.

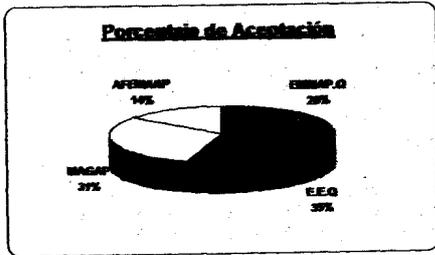
3.- Tarjeta Corporativa.

- COGRUAL S.A. realizo un proyecto de tarjeta corporativa para diferentes empresas que constaba de lo siguiente: Realizar un convenio con diferentes empresas donde se les entregaba una tarjeta de consumo, la cual la podian utilizar para acercarse a cualquiera de nuestros locales y realizar consumos no cancelaban ese momento; sino que COGRUAL se acercaba a cada empresa con la cual se realizo el convenio a fin de mes con la lista de las personas y el valor de consumo realizado; Las empresas se encargaban de descontar al personal de su rol de pagos y cancelar a COGRUAL el valor total de los consumo.
- Se logró conseguir convenios con:

- EMMAP (Empresa Municipal de Agua Potable)
- E.E.Q (Empresa Eléctrica Quito)
- MAGAP (Ministerio de Agricultura y Ganadería)
- AFEMAAP (Asociación de Funcionarios de EMAAP)



Se convirtió en una cuenta por cobrar para la empresa.



4.- Servicio a Domicilio.

- COGRUAL S.A. para captar mayor mercado reforzó el servicio a domicilio invirtiendo en hojas volantes que serian entregadas en los diferentes locales, implementando un call center donde se recibiría las llamadas de los clientes al numero 1700-123-456. Se logro obtener clientes de servicio a domicilio mensuales de 20 por local.

5.- Mantenimientos.

- Se realizo mantenimiento en varios locales, que se necesitaba con suma urgencia como:
 - Reparación cocinas, Varios
 - Pintura
 - Líneas telefónicas
 - Etc.



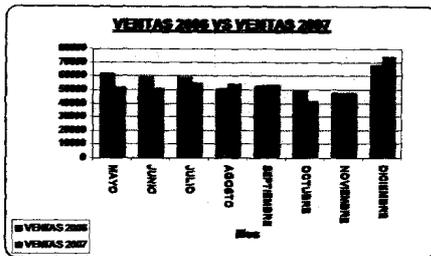
Para lo cual también se tuvo que realizar algunos gastos.

Estas actividades son las más sobresalientes que se realizaron durante el periodo del 2007, siendo algunas complicaciones las cuales se las daba solución a medida de las posibilidades de la empresa.

INFORME ECONOMICO.

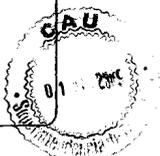
COGRUAL S.A. realizo una análisis financiero general elaborado por el Departamento de Contable donde nos presento los siguientes parámetros:

- Ventas 2006 de mayo a diciembre versus Ventas 2007 de mayo a diciembre



Como nos podemos dar cuenta en el gráfico las ventas comparadas 2006 y 2007 desde mayo que COGRUAL comenzó a manejar la cadena bajaron considerablemente ya que influyeron algunos factores principales como la incertidumbre política y económica del país.

- Se realizo el análisis de la situación de la empresa y el resultado fue el siguiente.



En el gráfico nos podemos darnos cuenta que los gastos como las inversiones varias superaron a las ventas. Lo ocasionó una pérdida considerable económicamente.

NOVEDADES.

COGRUAL S.A. tuvo algunos cambios como:

- En el mes de Noviembre, por motivos de fuerza mayor, se procede a cambiar accionistas y por ende la Directiva de la Empresa nombra a un nuevo Representante Legal, Gerente General y Secretaria. Los cuales inician actividades inmediatamente ya que conocían del negocio durante algún tiempo.
- Se realizo el cambio de algunos platos para captar clientes.
- Se tuvo que reforzar lagunas áreas de los locales con personal nuevo.

CONCLUSIÓN.

El Balance definitivo de la Empresa llevo a la Directiva de la Empresa a realizar una investigación detallada de mercado puesto que en determinado momento hubo una saturación del mismo y así poder elaborar algunos correctivos para el año 2008.



PEDRO MAURICIO URQUIZO SALAMEA
C.I. 170771213-7
COGRUAL S.A.
GERENTE GENERAL.

