



Quito, 21 de enero de 2015

Señores socios de
TRESEMPECU CIA LTDA
Presente.-

De acuerdo a lo establecido en la Ley de Compañías y los Estatutos de la Empresa, doy cumplimiento y pongo en consideración de los señores socios el Informe de Gerencia respecto a lo ejecutado durante el año 2014.

En el año 2014, la empresa logro volver a generar utilidad como en los periodos anteriores, dicho valor supuso una recuperación respecto a lo sucedido en el año 2013.

Las estrategias de ventas y marketing contribuyeron en cierta manera a la generación del resultado alcanzado, sin embargo se espera que para los posteriores periodos, la generación de utilidades sean constantes y en un mayor nivel.

Los costos de bebidas y alimentos en los 3 los locales se mantuvieron dentro del estándar (< 35%), sin embargo los gastos en nómina superaron los presupuestos previstos y se mantuvieron por encima del 39% durante todo el ejercicio económico.

A continuación se detalla los puntos más relevantes de la gestión administrativa realizada durante el año:

1.- PRODUCCION Y VENTAS: Las ventas disminuyeron en un 18.85% con respecto al año 2013, sin embargo al aplicar políticas de control sobre inventarios así como sobre los procesos productivos, la empresa logro operar de una manera más eficiente, mediante la cual se logró obtener el resultado económico generado.

En el tema de producción las materias primas fueron incrementándose paulatinamente en el transcurso del año, pero se logró establecer un punto en el cual los márgenes de utilidad no se vean afectados significativamente sin afectar al consumidor final.

Respecto al tema de personal, se sugiere un cambio total en la política de contratación del área de servicio (meseros), debido a que su rotación es excesiva y esto genera flujos de efectivo constantes, los cuales no pueden ser cubiertos de manera inmediata, adicional se ha podido apreciar que la calidad en la atención al público en ciertos casos se ha visto afectada considerablemente la cual repercute en la afluencia de gente a los locales y por ende en los resultados económicos de la empresa.



2.- COMERCIALIZACION: Se suscribieron varios contratos y canjes de publicidad para dinamizar la gestión de ventas, sin embargo las acciones tomadas no fueron tan relevantes debido a que no contribuyeron en gran medida al incremento de las ventas. Las ventas en los diversos locales fueron distribuidas en los siguientes promedios:

Local	% de ventas
Cumbaya	17.36%
Plaza de las Américas	45.96%
Eloy Alfaro	36.68%
<i>* Los porcentajes dados son un promedio anual de las ventas globales</i>	

3.- FINANCIERO: Los Estados Financieros han sido presentados oportunamente, dando cumplimiento a los requerimientos legales vigentes. Los presupuestos para el año 2015 de igual manera se definieron y aprobaron para su ejecución en el posterior año.

4.- SOCIETARIO: Se han tomado las medidas necesarias para mantener al día el control de Libros Sociales de la Compañía y el cumplimiento de obligaciones con el Servicio de Rentas Internas y la Superintendencia de Compañías, así como con todos los organismos de control pertinentes.

Estos son los aspectos destacados de TRESEMPECU CIA LTDA que tienen relación al desenvolvimiento de la empresa. Cualquier duda o tipo de información requerida, estoy presto a satisfacerla.

Atentamente,

Gabriel Crespo Camacho
GERENTE GENERAL
TRESEMPECU CIA LTDA
Expediente # 158346