

**INFORME DE GERENCIA DE FIGAZZA S.A.
PERIODO ECONOMICO DE 2008**1 59381

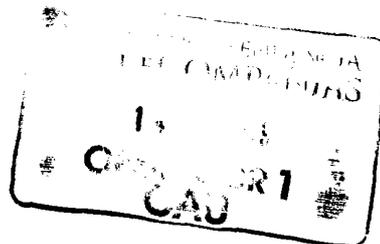
Señores Accionistas de FIGAZZA S.A.:

Me permito poner a su consideración el informe anual de la Gerencia por el año 2008, en el cual dejo constancia de la gestión efectuada durante este periodo. Debo expresar mi agradecimiento a los accionistas por mantener su confianza en mi persona para dirigir la empresa. Presento un resumen ejecutivo a continuación:

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS EN 2008

Este análisis se llevará a cabo de acuerdo a las políticas y estrategias planteadas en el Cronograma del año 2008:

- a. El paso más importante fue la apertura del primero local de Figazza en julio del 2008. Para esto se hizo un estudio de mercado el cual nos indicó las mejores ubicaciones y el potencial para abrir el negocio. Luego se escogió el local e inmediatamente se licitó a varias arquitectos para ver cual de ellos llevaría acabo el diseño del primer local.
- b. Luego comenzaron las compras de los equipos, negociación con proveedores para todo el material que se utilizaría, los diseños del local, instalación e implementación de equipos de computación, de cocina, redes, etc.
- c. Con respecto a temas legales, todo queda totalmente al día incluyendo permisos, contratos, declaraciones y demás.
- d. En el año 2008, conforme a lo proyectado, se dio un impulso en la formación del personal de la empresa. Se capacitó a todo el personal y se establecieron reglamentos y procesos de la empresa. Hubo capacitaciones por parte del Chef en todo lo que se refiere a: alimentos y bebidas, higiene personal, higiene alimenticia y servicio al cliente. Además hubo varias capacitaciones de ventas, de manejo de inventarios, entre otras.
- e. En el año 2008 se desarrolló en el área de Marketing y Publicidad se crearon varias campañas publicitarias BTL, canjes con empresas auspiciantes, venta de espacios en perchas a auspiciantes, creación de la página Web, material POP, promociones, eventos corporativos y demás.
- f. En el área de alimentos y bebidas se fueron creando nuevas recetas de acorde a lo que nuestro grupo objetivo deseaba. Se realizaron recetas estándares de todo el menú y se ingresó todo a esto a nuestro sistema de operación. Se envió a hacer cajas de papas fritas, individuales, stickers, menuderos, volantes, roll-ups, afiches, vasos, etc.



[Handwritten signature]

- g. Se negoció con todos y cada uno de los proveedores tanto en el área de Retail como en el restaurante. Se documentó y legalizó todos los documentos para créditos, precios, equipos fríos a comodato, etc.
- h. El crecimiento durante el año 2008 nos llevó a diseñar estrategias para prevenir la iliquidez, agilizar la entrega de facturas, mejorar la gestión de cobros, definir políticas de pagos a proveedores y servicios profesionales. Sin embargo, el crecimiento continuo de la empresa, a pesar de la gran mejoría en los procesos administrativos, financieros y legales, todavía no nos permitió resolver la iliquidez en ciertas épocas del año.

El área de producción fue efectivamente reorganizada con la creación de procesos específicos con objetivos claramente definidos y responsables designados.

Gracias al buen servicio, al manejo de nuestra imagen corporativa y a muchos aspectos más FIGAZZA logró durante el 2008 un buen posicionamiento en el mercado competitivo de alimentos y bebidas en el que se desarrolla.

- i. Finalmente, mes a mes las ventas fueron incrementando con excepción del mes de noviembre. Sin embargo los costos fijos de la empresa se mantuvieron altos y es algo que se va a trabajar durante todo el 2009 para mejorar la liquidez de FIGAZZA.

2. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE JUNTA GENERAL.

Al respecto de estas actividades debo indicar lo siguiente:

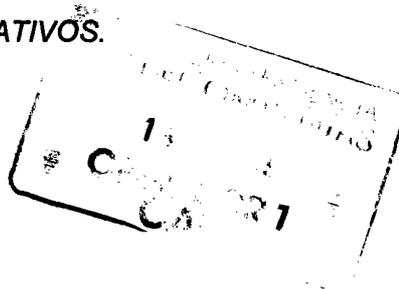
Se cumplió con las obligaciones societarias, tales como poner a consideración de la Junta General los Balances Anuales e Informes para su posterior declaración de Impuestos, así como la presentación en la Superintendencia de Compañías.

A la espera de la aprobación de este informe, se ha registrado de conformidad con lo que indican las disposiciones legales pertinentes, las transferencias de acciones. El historial de éstas se encuentra registrado en el libro de participaciones y socios, procediendo a la anulación y emisión de los títulos de acción respectivos, a favor de los accionistas de la empresa de acuerdo a la solicitud a la Superintendencia de Compañías.

En lo referente a las aprobaciones, autorizaciones y demás disposiciones de la Junta General y Directorio, se ha cumplido con todas sus disposiciones y resoluciones respecto de la política empresarial, el manejo administrativo y económico de la empresa.

3. AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL.

3.1. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.



[Handwritten signature]

La Gerencia Administrativa ha sido una parte fundamental en el manejo operativo y administrativo de FIGAZZA, cumpliendo a cabalidad y con eficiencia las operaciones administrativas de la empresa. La ejecución de los planes de este año se ha logrado efectivamente gracias a una coordinación de las actividades operativas, así como también las actividades administrativas. La colaboración del personal administrativo y operativo en el desempeño de la empresa ha sido vital para la consecución de objetivos en este año.

En general, el año 2008 fue de crecimiento a pesar de la incertidumbre política en el país. Las finanzas de la empresa han sido estables sin embargo ha habido problemas de liquidez por ciertas falencias con el capital de trabajo. La proyección ha sido ascendente, a pesar de las importantes inversiones realizadas, lo cual denota un gran esfuerzo administrativo en todos los niveles.

3.2. ASPECTOS LABORALES.

La empresa FIGAZZA S.A. ha cumplido con todas las disposiciones relativas a la contratación de personal, pago de remuneraciones y aportes, de conformidad con las disposiciones legales del Código del Trabajo. La empresa, al culminar el ejercicio económico 2008 no tiene litigios laborales pendientes, sin embargo debe conocerse que realiza las provisiones legales que le permitirán cumplir sus compromisos laborales y patronales durante el año 2008. Se cancelaron, dentro de los plazos previstos, las remuneraciones adicionales establecidas por el Código del Trabajo.

3.3. ASPECTOS LEGALES.

Los aspectos legales han sido cumplidos según lo estipulado en las leyes pertinentes, en materia de impuestos y otros aspectos legales de observancia obligatoria. La contabilidad ha sido llevada de conformidad con las Normas Ecuatorianas de Contabilidad.

En el campo tributario debe dejarse constancia de lo siguiente:

La empresa se encuentra al día en las condiciones que la Ley de Régimen Tributario ha establecido para la presentación de los impuestos. Ha existido el empeño en cumplir con las disposiciones y exigencias del reglamento de facturación y las leyes y Reglamentos Tributarios, así como las resoluciones del SRI, logrando que cualquier retraso haya sido subsanado adecuadamente.

4. POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA LOS AÑOS SIGUIENTES.

Conforme a los resultados alcanzados en la gestión de 2008 y con el objeto de impulsar el crecimiento sostenido de la empresa para el año 2009, me permito enumerar varios puntos que serán claves para el desarrollo organizacional proyectado:

- a. Apertura de por lo menos 3 locales de FIGAZZA en el año 2009.



- b. Tener al día los números de la empresa, con el desarrollo de herramientas modernas, tanto en área de apoyo como el área de producción, de tal manera que los socios pueden estar informados en cualquier momento del desarrollo organizacional de FIGAZZA
- c. Generar un reglamento interno de trabajo.
- d. Implementar definitivamente los procesos en la empresa.
- e. Definir estrategias para obtener capital de trabajo y lograr un crecimiento sostenido de la empresa y manejar de mejor manera los periodos de iliquidez.
- f. Sostener el posicionamiento de la empresa en el mercado laboral.
Potencializar el desarrollo de varios locales para empezar a sostener un crecimiento sostenido de los proyectos de la empresa.
- g. Mantener la cartera de clientes y potencializar la búsqueda de nuevos clientes.
- h. Trabajar en el desarrollo de nuevos productos para las diversas áreas que conforman la empresa.
- i. Definir con claridad las estrategias que se va a tomar y establecer plazos fijos para cada objetivo planteado.

Es todo cuanto puedo informarles, reitero mis agradecimientos por la confianza que han depositado en mi persona.

Muy atentamente,

Daniel Almeida
Gerente General

