

Quito, 3 de mayo del 2010.

## **INFORME DE GERENCIA**

**A los Señores Socios de SERVICIOS & CAFÉ CIA. LTDA.**

Dando cumplimiento a las normas estatutarias y legales, presento el informe de Gerencia General para dar conocimiento de la marcha de la Compañía durante el período que concluyó el 31 de diciembre del año 2009.

El año que culminó, la empresa se vio en la necesidad de tomar decisiones que comprometieron el normal funcionamiento de la misma. Seré mas explicito en las líneas que suceden.

### **1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS Y DISPOSICIONES DE JUNTAS**

La Compañía durante el período 2009 ha seguido los objetivos propuestos por la administración y aprobados por la Junta General. Se abrió un nuevo local como se lo planteo en la Junta General del año pasado. .

### **2. HECHOS RELEVANTES**

Si bien es cierto que se abrió otro local en sociedad en el primer trimestre del año pasado, éste, una vez en funcionamiento, la empresa, se vio en la obligación de entregarlo a los 3 meses de estar operando bajo nuestra administración. El inconveniente, se dio con los inquilinos del edificio, que con los permisos legales en funcionamiento, se opucieron al normal funcionamiento del local, tratando de “negociar” una hora de cierre de las 19h00, cosa que bajo ningún punto de vista sería rentable para nosotros. Lastimosamente al hacer el traspaso y dejar de administrarlo, la empresa tuvo una pérdida económica significativa.

La inestabilidad interna a nivel nacional en el ámbito laboral y económico, también influyo en la baja en las ventas. Esto se vio reflejado en la decisión de cerrar nuestra parte posterior del local de la Mariscal, en la cual realizábamos eventos. Buscamos hacer recortes tanto en personal como en el gasto de arriendo, que coincidió con el finiquito del contrato y se pudo hacer otro sin el local de atrás. Los números obviamente se vieron afectados también, a pesar de reducir gastos, también se redujo considerablemente los ingresos.

El año que culminó, fue de mucha intranquilidad a nivel de precios, y los costos de nuestros insumos son muy frágiles cuando a incertidumbre se refiere. El alza de precios tanto en alimentos, como bebidas, no se pasaron a nuestros consumidores, ya que nuestra carta fue cambiada en noviembre del 2008, y aguantamos todo el año de alzas con los mismos precios. Razón por la cual la utilidad esperada, se vio mermada casi en su totalidad.



### 3. SITUACIÓN FINANCIERA

La Compañía, al cierre del período, por todo lo expuesto anteriormente, no goza de una situación financiera holgada y apunta a un control mas riguroso sobre el manejo de bodegas y compras. Con ello lograr aumentar el incremento de la utilidad.

### 4. ESTRATEGIAS FUTURAS

Al recortar el espacio físico del local principal, es casi una obligación, lograr hacer el mas rentable el que queda. Levantar una terraza exterior mas cómoda, creemos nos pueda dar buenos resultados para captar mas gente. Sabemos que el tema visual es muy llamativo y si se arregla con un toldo o pérgola, atraeremos de mejor manera a los pasantes.

De igual manera, al priorizar recursos hacia areas que nos generen ingresos directamente, esperamos ver los números mas favorables al cierre de cada mes. Un ejemplo de esto, es el trabajo ya en el nuevo menú, con precios mas reales a la realidad de los costos. Tambien publicidad mas directa, como los flyers que se entregaran en sitios especialmente donde haya afluencia de extranjeros.

El promocionar los torneos internacionales de futbol, siempre pueden ser beneficiosos si se acompañan de alguna promoción.

Esperando obtener mayores logros en el futuro agradezco su atención

  
**Jorge Luis Hidalgo Astete**  
**GERENTE GENERAL**

