

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE ESPELETTE CIA LTDA. POR EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL 2.010

Señores Socios de:
ESPELETTE CIA LTDA.

Cumpliendo con las disposiciones de la Ley de Compañías en mi calidad de Gerente General pongo a su consideración el Informe de la Gestión realizada por el Gerente General de ESPELETTE CIA LTDA. durante el ejercicio económico del 2010.

El 2010 fue un año que nos sorprendió, tomando en cuenta el momento difícil que la compañía atravesó durante el 2009 y superando todas las expectativas que teníamos sobre el futuro de la Empresa. Desde que iniciamos con este proyecto el crecimiento del mismo ha sido bastante sostenido y nos ha permitido ir consolidándonos cada vez más y hoy por hoy somos reconocidos como una de las Empresas de Catering más importantes de la ciudad.

Cabe indicar a la junta general de socios, que todas las disposiciones tomadas por este organismo, han sido cumplidas a cabalidad por la administración.

Durante el año 2010, en lo referente a los aspectos administrativos, laborales y legales, la empresa ha tenido la necesidad de aumentar su personal de trabajo, el mismo que ha ayudado a mejorar su gestión administrativa, contable y de producción.

INFORME FINANCIERO

Durante este ejercicio económico que ha concluido el 31 de diciembre del 2010, la situación de la empresa ha sido moderadamente favorablemente, lo que se refleja en los balances de la misma.

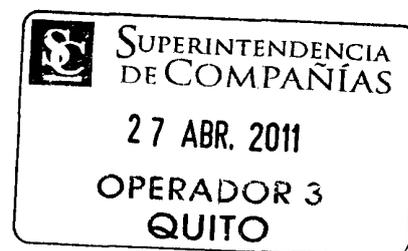
- **BALANCE DE RESULTADOS**

La empresa registró para el año 2009 una pérdida contable de \$25.114,72 dólares frente a los \$1.019,55 dólares de utilidad contable obtenida en 2010.

La Utilidad Bruta en Ventas alcanzó la suma de \$104.310,44 dólares, con un incremento anual del 39% frente al año anterior, debido a que los Ingresos Operacionales, que alcanzaron los \$393.390,44 dólares, tuvieron un crecimiento del 65% frente a los \$138.488 dólares de un año atrás.

Los Ingresos Operacionales presentan un incremento del 65%, principalmente por la venta de Servicios de catering (Matrimonios) realizadas durante el año.

Los Gastos Operacionales presentaron un crecimiento del 58%, generado principalmente por el aumento en los costos por evento.



• • BALANCE GENERAL

El total de activos de la Empresa al 31 de diciembre de 2010 alcanzó la suma de \$129.376,09 dólares, registrando un crecimiento del 77% con relación a 2009, explicado principalmente por el aumento en los activos fijos por la compra de menaje para servicio, equipos de cocina móvil y renovación y aumento de equipo tecnológico. Con el fin de mejorar la gestión de esta administración.

Las Cuentas por Pagar registraron al 31 de diciembre de 2010 un valor de \$45.689 dólares, con una disminución del 26% frente a 2009. Esta variación se origina principalmente en el aumento de provisiones en cada mes.

CONCLUSIONES

Como ustedes podrán ver el crecimiento de la empresa en el año 2010 fue bastante grande, y los resultados del mismo son bastante alentadores.

El año 2010 se mantuvo como un año importante para el mejoramiento continuo y la innovación en nuestros servicios y a su vez el reconocimiento de nuestra empresa como la mejor en servicios de catering.

El hecho más destacable en el departamento contable fue la puesta en marcha del sistema contable que se adquirió en el 2009, este esquema ayudo a tener control tanto en el ámbito de ventas como el de producción y nos ayudo a detectar donde se estaban produciendo las falencias dentro del área administrativa.

OBJETIVO Y PROYECCIONES 2011

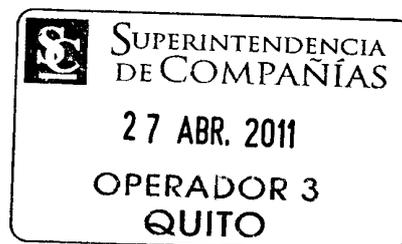
OBJETIVOS

- Mejorar nuestras ventas dentro de la línea de Catering Corporativo.
- Reducir los costos de operación y producción sin afectar nuestro producto final, para poder mejorar nuestra rentabilidad.
- Solventar el problema de liquides que tiene la compañía desde sus inicios

VENTAS CORPORATIVO

Para mejorar las ventas de esta línea, la administración ha diseñado un plan de ventas que consta en lo siguiente:

- Presentación corporativa en la que se habla sobre nuestra compañía y todos los servicios que ofrecemos
- Diseño de menús especiales para esta línea.
- Renovación de la página web.



- • Pautaje en portales web especializados en eventos corporativos.
- Alianzas estratégicas con promotores de eventos.
- Incrementar la fuerza de ventas

COSTOS DE PRODUCCIÓN Y OPERACIONES

- **SISTEMA DE PRODUCCIÓN**

Entrar en un proceso de renegociación con todos nuestros proveedores, según el volumen de compras.

Re diseño de los costos de operaciones por evento.

- **FALTA DE LIQUIDES**

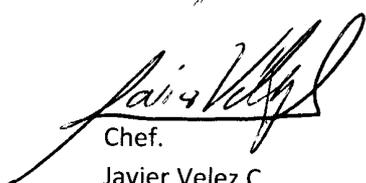
El problema de liquides la empresa viene arrendando desde hace un año, lo que causa muchos inconvenientes para la administración y no le permite realizar una buena planificación de los recursos económicos. Por lo que esta administración propone algunas soluciones:

- Venta de acciones.
- Préstamo Bancario.

Esperando que lo expuesto en este informe sirva para la toma de decisiones.

Quito, 1 de Abril del 2011.

Atentamente.



Chef.
Javier Velez C.
Gerente General
ESPELETTE CIA LTDA.

