

Ejercicio Fiscal

2014

INFORME GERENTE GENERAL FRAREPAMA CIA. LTDA.

Jaime Arévalo Echeverría

Cuenca, 1 de abril 2014

**Señores
Junta General de Accionistas
FRAREPAMA Cía. Ltda.
Ciudad.**

De mi consideración,

Como Gerente General de la empresa y en conformidad con las disposiciones legales y estatutarias en mi calidad de Gerente General de la compañía, ponga a vuestra consideración el informe de labores realizadas durante el año 2014.

✓ **CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS**

- Al ser el año en el que empieza a funcionar la empresa, uno de los objetivos fundamentales fue el iniciar las operaciones con todos lo que la Franquicia exigía, este fue uno de los temas más complicados, por la premura del tiempo.
- A pesar de todo se inician labores los últimos días de julio del 2014, conjuntamente con la inauguración de Centro Comercial Racar Plaza.
- Al ser el primer local en estar listo para el funcionamiento, nos hicimos acreedores a un premio, que consistió en que el primer mes de arriendo del local no se nos cobró.
- El año fiscal 2014 para nuestra empresa, fue un año de incertidumbre, todo era nuevo, no se posee datos históricos con los que se pueda comparar los resultados del mismo, por lo que se tuvo que ir corrigiendo sobre la marcha y teniendo como referencia el mes anterior. A pesar de esto, en estos cinco meses se alcanzo un total de ventas de \$ 33.441,16.

✓ **HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO, EN EL ÁMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL**

- En el ámbito laboral, se procedió a la contratación de otra persona para la atención del local y de las ventas, ya que de arranque empezamos solo con una empleada acompañada por una persona enviada de la Franquicia para el inicio de actividades; en la actualidad contamos con dos personas en turnos rotativos. En lo referente a cumplimiento de disposiciones y obligaciones legales del Ministerio de Relaciones Laborales, IESS, se a cumplido con cada una de estas obligaciones y estamos al día.
- Con respecto a lo Administrativo, se están tramitando todos los permisos de funcionamiento del local para que todo este en reglar y no tener problemas con organismos de control.
- De igual manera, se ha tenido mucho cuidado con la presentación mensual de información al SRI, tanto la información presentada como los pagos de los impuestos correspondientes, se encuentran al día y sin problemas.
- Con relación a los gastos efectuados en estos cinco meses, se a tratado de minimizarlos al máximo, logrando que estos gastos representen el 65,32% con relación a las ingresos de la empresa.
- Vale la pena indicar que, el inicio de actividades la realizamos con una lista de precios más altos que el resto de Franquicias en la ciudad de Cuenca, se nos subió en dos ocasiones el costo de la materia prima, esta diferencia de precios en P.V.P. a pesar de no ser mucho, se pudo evidenciar que los clientes notaban que nuestros precios eran mas caros que el resto y en algunas oportunidades recibimos quejas al respecto.
- A pesar de las exigencias de la Franquicia para que subamos más los precios, pudimos mantenernos con los mismos precios a pesar de que esto representaba un perjuicio para la empresa, ya que la materia primas costaba más y la competencia tenia precios más bajos. Al momento ya la competencia incremento los precios a lo dispuesto por la Franquicia y en los primeros

días del mes de mayo del 2015 se procederá a la actualización de precios de nuestro menudero.

✓ **SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA**

- Al 31 de diciembre del 2014, la empresa presenta una **PERDIDA ACUMULADA de \$-5.991,60**; adjunto a este informe, se presentan el Balance General, el Estado de Resultados, Estado de Cambio de Patrimonio y el Estado de Flujo de Efectivo del ejercicio actual.

✓ **PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES OBTENIDAS EN EL EJERCICIO ECONÓMICO**

- Debido a que no existe utilidad en el periodo 2014, no se puede proponer el destino de las mismas.

✓ **RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONÓMICO.**

- Para el ejercicio económico 2015, en de vital importancia mejorar las ventas para lograr obtener utilidad al final del mismo, esto depende hasta cierto punto de la rotación de personas dentro del centro comercial. Con la apertura del segundo piso, se espera que el numero diario que visita el centro comercial se incremente, lo que nos permitiría hasta cierto punto poder vender más.
- Seguir con la política de ahorro que se ha venido manejando hasta la fecha, tratando de gastar lo estrictamente necesario, las inversiones fuerte en maquinaria y equipos esta hecha, por lo que para este año no deberíamos tener mayor gasto sino el necesario para la operación diaria.
- Definir con la Franquicia el sistema informático que vamos a usar para ponerlo en funcionamiento en la empresa, ya que es necesario poder contar con una herramienta que nos permita obtener el inventario en base al consumo de la materia prima y obtener a fin de día un resumen de las ventas con el objetivo de poder hacer una revisión del inventario semanalmente y no mensualmente como se lo viene haciendo actualmente.

- Para el 2015, es necesario definir nuestros costos de producción de cada uno de los productos vendidos, ya que actualmente trabajamos con el costo estimado que nos dio la Franquicia, pero en ese valor, no está considerado los gastos fijos, solo se considera el costo de la materia prima en sí, no consideran que nosotros tenemos adicionalmente gastos de transporte lo que nos encarece más nuestro costo.
- Pensando optimistamente, en el caso de obtener utilidad en el 2015, deberíamos hacer las provisiones del caso por la pérdida del 2014 y definir la frecuencia de pago, tasa de interés y plazo para iniciar con la devolución del capital de trabajo prestado por los socios

Sin más que informar a Uds., aprovecho la oportunidad para agradecer la confianza depositada en mi persona para la dirección de la empresa.

Atentamente,



Ing. Jaime Arévalo Echeverría
Gerente General