

Por medio del presente en mi calidad de Gerente y consecuentemente representante legal de la GRANJA ECUADOR RESLAGRAN CIA. LTDA., y en cumplimiento a las disposiciones legales correspondientes, me permito poner en consideración de los señores Miembros de la Junta General de Socios el presente informe de Gerencia, el mismo que en forma general abarca el periodo comprendido entre el 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2010.

1.- ANTECEDENTES: La Compañía LA GRANJA ECUADOR RESLAGRAN CIA. LTDA., se constituyó el 28 de mayo del 2009 mediante escritura pública celebrada ante el Dr. Wilson Peña Castro Notario Décimo Segundo del Cantón Cuenca, aprobada mediante resolución No. 09-C-DIC-310 por la Intendencia de Compañías de Cuenca e inscrita en el Registro Mercantil bajo el No., 317 de fecha 03 de junio del 2010. Durante el periodo mayo a octubre del 2009 se procedió a realizar las adecuaciones y mejoras en el Local, así como la implementación del Restaurant en su totalidad

2.- ESTRUCTURA DE CAPITAL SOCIAL: La Compañía se constituyó con un capital social de \$ 500,00, el mismo que se encuentra suscrito y pagado en su totalidad, y se mantiene a la presente fecha, de acuerdo a la siguiente estructura:

- Sra. Gloria Azucena Valdivieso Calle.....\$ 200,00..... 40%.

- Ing. María Isabel Romero Valdivieso.....\$ 150,00..... 30%.

- Sra. Norma Jhoana Avila Crespo.....\$ 150,00..... 30%.

T O T A L.....\$ 500,00.....100%.

3.- AUMENTO DE CAPITAL SOCIAL: En consideración a la difícil situación económica que atraviesa la Empresa, con fecha 30 de diciembre del 2009 se procedió a convocar a Junta Universal de Accionistas, la misma que se realizó el día 4 de enero del 2010 contando con la presencia de todos los socios. Este organismo al analizar el tercer punto del orden del día referente a: CONOCIMIENTO Y RESOLUCION SOBRE EL AUMENTO DE CAPITAL DE LA COMPAÑÍA, textualmente deliberó y tomó las siguientes resoluciones " La Ing. María Isabel Romero Valdivieso en su calidad de Gerente manifiesta que resulta prioritario realizar un aumento de capital de la Compañía. La Sra. Gloria Azucena Valdivieso Calle indica que se debe abrir la posibilidad de ingreso de nuevos socios, y que inclusive ellos han manifestado su deseo de ser parte de la Compañía a través de sus aportes al Capital de la Empresa. Se permite poner en consideración de todos los presentes los nombres de las personas que han mostrado interés de pertenecer, señor Remigio Guillermo Romero Mogrovejo, Ing. Ernesto Remigio Romero Valdivieso, y señor Justiniano Ernesto Romero Valdivieso. La Sra. Norma Jhoana Avila Crespo manifiesta su total acuerdo con las exposiciones anteriores, y mociona que se les acepte como aportantes a las personas indicadas ya que son conocidas y gozan de la absoluta confianza de todos los presentes. Luego de las deliberaciones correspondientes se resuelve: **3.1.- Aprobar por unanimidad el aumento de Capital de la GRANJA ECUADOR RESLAGRAN CIA. LTDA., en el monto de CUARENTA MIL DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA, con lo cual el nuevo capital de la Empresa será de CUARENTA MIL QUINIENTOS DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA, dividido en 40.500 aportaciones**

con un valor nominal de \$ 1,00 cada aportación. 3.2.- Aprobar por unanimidad el monto de aportaciones de cada uno de los aportantes, de acuerdo al siguiente detalle:

NOMBRES Y APELLIDOS.	CAPITAL PAGADO	AUMENTO CAPITAL	TOTAL CAPITAL	PARTICIPACIONES %
Sra. Gloria Azucena Valdivieso Calle	\$ 200,00	\$ 4.200,00	\$ 4.400,00	4.400 10,86%
Ing. María Isabel Romero Valdivieso	\$ 150,00	\$ 4.200,00	\$ 4.350,00	4.350 10,74%
Sra. Norma Jhoana Avila Crespo	\$ 150,00	\$ 1.400,00	\$ 1.550,00	1.550 3,83%
Remigio Guillermo Romero Mogrovejo	\$ 0,00	\$ 21.100,00	\$ 21.100,00	21.100 52,10%
Ing. Ernesto Remigio Romero Valdivieso	\$ 0,00	\$ 2.800,00	\$ 2.800,00	2.800 6,91%
Sr. Justiniano Ernesto Romero Valdivieso	\$ 0,00	\$ 6.300,00	\$ 6.300,00	6.300 15,56%
TOTALES	\$ 500,00	\$ 40.000,00	\$ 40.500,00	40.500 100,00%

3.3.- Delegar al Dr. Benito Matute, profesional del Derecho para que realice todas las gestiones pertinentes a fin de cristalizar el Aumento de Capital debidamente aprobado".

Al cierre del ejercicio económico por el año 2010, todos los socios han cumplido con la cancelación de los valores económicos comprometidos, a excepción del Sr. Justiniano Ernesto Romero Valdivieso quién de su aporte total comprometido de \$ 6.300,00., adeuda \$ 2.100,00., debiendo acotar que a la presente fecha dicho valor ya ha sido entregado a la Empresa.

En el transcurso de los próximos días se procederá a concretar dicho aumento de capital, mediante escritura pública y trámites correspondientes ante la Intendencia de Compañías, a fin de evitar estar inmersos en la causal de disolución de la Compañía establecida en el numeral 6 del Artículo 361 de la Ley de Compañías vigente.

4.- LOCALES Y AREA DE COBERTURA: Para el 2010, la Compañía procedió a la apertura de un nuevo local ubicado en la Gran Colombia 18-76 y Abraham Sarmiento, el mismo que inició operaciones en el mes de marzo del 2010. Se continuó trabajando en el local principal en la Manuel J. Calle 1.194 y Alfonso Malo. Esta decisión fue tomada en razón del acuerdo suscrito con la Franquicia Americana La Granja, la cual nos obliga a la apertura de al menos 5 locales hasta finales del 2011.

5.- PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO: De acuerdo a las nuevas regulaciones implementadas por el I. Municipio de Cuenca en coordinación con el Servicio de Rentas Internas, Intendencia General de Policía, Ministerio de Salud, Cuerpo de Bomberos, Ministerio de Turismo se procedió a obtener el CERTIFICADO UNICO DE FUNCIONAMIENTO, habiendo sido asignado el Código No. 7508 para el Local Principal, y el No. 405 para la Sucursal No. 1. Al decir de las Autoridades involucradas este mecanismo facilitará la obtención de dicho certificado

6.- RECURSOS HUMANOS: En lo referente a este tema la Compañía no ha descuidado en ningún momento las obligaciones patronales con los trabajadores, habiendo cumplido con la cancelación oportuna de las remuneraciones y los beneficios adicionales del XIV, y XIII Sueldo, vacaciones, así como las aportaciones al Instituto Ecuatoriano de Seguridad. Al 31 de diciembre del 2010 el monto cancelado por este concepto ascendió a los \$ 38.916,61. Al cierre del ejercicio económico 2010 se encontraba pendiente el pago de aportes correspondientes al mes de Diciembre del 2010, el mismo que se lo efectivizó en el mes de Enero del 2011.

La Compañía continuó con su compromiso de ofrecer a sus empleados y trabajadores un mejoramiento continuo en las áreas personales y profesionales, mediante un plan de capacitación ajustado a las exigentes demandas de los consumidores.

Por otro lado y en cumplimiento a la Ley todos los empleados y trabajadores contaron con el correspondiente Certificado de Salud para el año 2010, aspecto que sin lugar a dudas contribuye a garantizar la manipulación y preparación de los alimentos en lo referente a evitar contagio de enfermedades infecto contagiosas.

7.- GESTION COMERCIAL: Como es de vuestro conocimiento recién se inició operaciones en el mes de octubre del 2009. El año 2010 se ha visto marcado con una creciente incertidumbre, y falta de liquidez en el mercado consumidor, aspectos fundamentales que no han permitido lograr un despeje efectivo de la Empresa, ello sumado a las estrategias de mercado implementado por la competencia y reflejado en agresivas promociones y disminución de precios de venta de los diferentes menús coadyuvaron para no llegar a cumplir nuestro pronóstico de ventas. Sin embargo si partimos del hecho de estar apenas 15 meses en operación podemos aseverar que nuestro periodo de maduración como unidad económica es decir nivelar los ingresos con los gastos puede extenderse hasta el año 2012.

Para el 2010 las ventas totales alcanzaron un monto de \$ 88.559,22., que con relación al monto presupuestado de \$ 150.000,00., representan un 59,04% , el mismo que es un reflejo directo de lo expuesto en líneas anteriores, y que nos demanda redoblar esfuerzos brindando la mejor atención posible a los clientes, y siendo impecables en la preparación de los menús sin cometer ningún error que pueda disgustar a la razón de ser de la Empresa "LOS CLIENTES".

Si partimos de un análisis FODA, podemos asegurar lo siguiente:

FORTALEZAS:

- Ser una franquicia americana.
- Un adecuado local con áreas limpias, y disponer de espacios verdes.
- Menús adecuadamente preparados y exquisitos al paladar.
- Personal calificado.

OPORTUNIDADES:

- Posibilidad de crecimiento a nivel local y del País.

- Nivel de demanda insatisfecha que integra pollos, carnes y mariscos.

DEBILIDADES:

- Nueva marca a nivel local y nacional.
- Participación de mercado demasiado pequeño
- Falta de promociones a las que están acostumbrados los consumidores.
- Una publicidad pequeña con relación a la competencia.
- Falta de liquidéz para plan de marketing agresivo.

AMENAZAS:

- No concretar en el corto plazo una presencia de marca significativa.
- Acumular pérdidas en caso de no incrementar las ventas.

Para el año 2011 se deberá tener una mayor presencia en el mercado sobre todo con el desarrollo del nuevo producto " DESAYUNOS Y ALMUERZOS EJECUTIVOS " ya que la demanda sobre todo del medio local así lo exige, buscando manejar un mayor volumen de ventas y optimizando al máximo los costos de producción.

8.- FINANZAS: Como es de vuestro conocimiento durante el 2009 se experimento pérdidas por el valor de \$ 26.615,24., y para el presente ejercicio la pérdida refleja un valor de \$ 41.041,60., dando un acumulado total de pérdidas de \$ 67.656,84., aspecto financiero que nos preocupa sobremanera y que nos obliga a mejorar sustancialmente nuestro volumen de ventas para el año 2011.

El activo total de la Empresa está en el orden de los \$ 133.080,94., de los cuales el Activo Diferido representa el 44,84% con un monto de \$ 59.670,95., el Activo Fijo el 33,77% con un valor de \$ 52.927,69., el Activo Realizable a través de los inventarios con un total de \$ 13.534,32 que corresponde a un 10,17% , y el saldo que corresponde al Activo Disponible y Exigible.

En lo referente a los Pasivos, los documentos por pagar a largo plazo representan un valor de \$ 113.281,38 de los cuales \$ 93.881,05 (82,87%) corresponde al Ing. Justiniano Romero, y \$ 19.400,33 (17,13%) al Sr. Remigio Romero. A futuro se debe analizar la posibilidad de que estos valores ingresen como aportes para futura capitalización en caso de que los señores manifiesten su voluntad de hacerlo.

Al analizar el Estado de Resultados, dentro de los gastos de administración y ventas, vemos que luego del rubro remuneraciones (\$ 38.916,61) los servicios operativos varios alcanzan los \$ 24.839,79, de los cuales la cuenta " Arriendos " es la más significativa con \$ 17.700,00., en el resto de cuentas de gastos se puede apreciar una optimización de los mismos. Igual criterio se maneja con las compras cuyo monto total asciende a \$ 51.308,14.

9.- OBLIGACIONES FISCALES Y DE PERSONAL: Durante el año 2010 la Compañía ha presentado oportunamente sus declaraciones de Impuesto tanto al IVA, Retenciones en la Fuente, a la Renta, etc, y ha procedido a cancelar los mismos cuando ha sido pertinente.

Como anticipos fiscales por concepto del 12% del IVA se registra un saldo a favor de \$ 3.063,12. Queda pendiente de cancelar en el mes de enero del 2011 por concepto del 2% de retención en la fuente por servicios la cantidad de \$ 240,76.

También se procedió a realizar las provisiones por concepto de Leyes Sociales las mismas que asciende a la cantidad de \$ 2.054,97 que engloban los rubros de XIII, XIV sueldo, vacaciones y aportes patronales.

10.- CONCLUSIONES:

En el ejercicio económico 2010 no se pudieron cumplir las metas y objetivos trazados por la administración, especialmente el relacionado a lograr el punto de equilibrio y amortiguar las pérdidas, siendo las causas principales las siguientes:

- Falta de liquidéz para emprender un esquema de marketing y publicidad agresivo que permita posicionar el nombre de LA GRANJA RESTAURANT.
- Incertidumbre en el mercado general de inversiones, lo cual no permitió contar con recursos frescos para ampliar el mercado no solamente local sino a nivel nacional.
- Falta de conocimiento por parte de los potenciales clientes del Restaurant de la variedad de menús que se disponen.
- La no disponibilidad de equipo, mobiliario y vehículo para ofrecer el servicio de catering y atención a domicilio, rubro que podría ser muy importante dentro de la composición de las ventas.

11.- RECOMENDACIONES: Se sugiere para el año 2011 tener en consideración lo siguiente:

- Implementar un sistema de costos de los diferentes centros de producción, a fin de lograr una optimización total de los recursos sobre todo en el área de la Cocina, eliminando totalmente los niveles de desperdicio que a la larga significan pérdidas para la Compañía.
- Evitar el desperdicio de agua potable, electricidad y gas industrial cuyo costo es demasiado elevado y afecta directamente a los costos de producción, disminuyendo el margen de rentabilidad por cada plato o menú servido.
- Negociar con los propietarios de locales que se rentan cuyo objetivo básico es el no aceptar incrementos de los cánones arrendaticios. Creo que al momento esos valores están en los márgenes máximos permitidos.
- Analizar y redefinir los horarios de atención al público ya que en ciertas horas sobre todo en las tardes de 16H00 a 18H00 de lunes a viernes no existen presencia importante de clientes. De igual manera para los fines de semana y en el caso concreto de los días domingos la atención debería

ser máximo hasta las 16H00. O en su defecto se debería optar por promociones en estas horas de menor demanda.

- Lograr conciencia en todos los empleados y trabajadores para que el Servicio sea siempre excelente y en forma inmediata lo cual sin lugar a dudas permitirá que el Restaurant goce de buena aceptación a nivel de la comunidad en general.
- Diseñar un plan urgente de promoción y publicidad del Restaurant con la finalidad de mejorar ostensiblemente los niveles de ventas para que estos contribuyan alcanzar el punto de equilibrio en el año 2011. Aspecto duro de lograr pero que se puede cumplir contando con la colaboración de todos quienes hacemos la Empresa.
- Conseguir que las marcas que se relacionan con el negocio entreguen en forma gratuita todos los útiles de restaurant tales como servilletas, individuales, etc.
- Abrir la posibilidad para que puedan ingresar nuevos socios, con aportes de capital fresco, a fin de lograr un posicionamiento de marca " LA GRANJA" durante el 2011.

12.- OBJETIVOS: La administración se ha fijado para el año 2011 como objetivos los siguientes:

- Brindar un eficiente y rápido servicio a todos quienes nos visitan.
- Mantener una imagen impecable tanto en el área de atención a clientes, cuanto en las áreas de producción y despacho.
- Optimización total de recursos humanos, materiales y financieros a fin de evitar pérdidas innecesarias en el 2011.
- La atención que brinden los empleados a los clientes serán diligentes y oportunas tratando de personalizar el servicio.

13.- METAS: Se han determinado las siguientes metas.

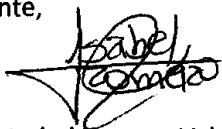
- Incrementar el volumen de ventas en el orden de 50% buscando que las mismas sean de \$ 132.000,00., en el año 2011
- No permitir un incremento del 10% en todos los rubros de gastos tales como arrendamiento, alimentos, bebidas, refrescos, etc, a fin de evitar presentar pérdidas en el próximo 2011.
- Destinar el 10% del tiempo real del empleado o trabajador a procesos de capacitación en las distintas áreas de la Empresa.
- Se debe optimizar los procesos de lavado de vajillas, utensilios, y equipos de cocina buscando disminuir el costo en un 10%.

14.- CONSIDERACION: Estoy convencida de que todos los procesos empresariales y sobre todo el inicio de una nueva unidad económica demanda fuertes inversiones por un lado, y por otro,

grandes sacrificios, aspectos que hasta el momento hemos ido avanzando. Esperemos que con el concurso y aporte de todos los socios, así como de empleados y trabajadores podamos tener un mejor 2011, año que deberá marcar definitivamente el despeje de nuestra Empresa y su consolidación local como nacional, sin descartar un aspecto que resulta prioritario el dar apertura para que nuevos inversionistas en calidad de socios sean parte activa y contribuyan a lograr conseguir las metas y objetivos planteados, ya sea inyectando capitales en forma directa, o mediante el mecanismo de FRANQUICIAS.

En consideración señores socios este pequeño informe de la gestión cumplida al frente de la Gerencia de la GRANJA ECUADOR RESLAGRAN CIA. LTDA, para su conocimiento y resolución correspondiente.

Atentamente,



Ing. María Isabel Romero Valdivieso.

GERENTE.



18 MAY 2011

Sheila Pérez