

En mi calidad de Gerente y consecuentemente representante legal de la **GRANJA ECUADOR RESLAGRAN CIA. LTDA.**, y en cumplimiento a las disposiciones legales correspondientes, por medio del presente me permito poner en consideración de los señores Miembros de la Junta General de Socios el presente **INFORME DE GERENCIA**, el mismo que se enmarca en forma general al periodo comprendido entre el 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2011.

LA GRANJA ECUADOR RESLAGRAN CIA. LTDA., se constituyó el 28 de mayo del 2009 mediante escritura pública celebrada ante el Notario Décimo Segundo del Cantón Cuenca, Dr. Wilson Peña Castro, 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 con 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, para a partir del 29 de octubre del 2009 iniciar las operaciones de prestación de servicios de alimentación al público en general.

La Compañía **LA GRANJA ECUADOR RESLAGRAN CIA. LTDA** 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%.
TOTAL	\$ 500,00.....	100%.

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**, tomó las siguientes resoluciones "": **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	AUMENTO	TOTAL	PARTICIPACIONES
----------------------	---------	---------	-------	-----------------



	PAGADO	CAPITAL	CAPITAL		%
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 2011, todos los socios han cumplido con la cancelación de los valores económicos comprometidos, y si no se ha podido celebrar la escritura pública correspondiente ha sido porque el aportante Sr. Justiniano Ernesto Romero Valdivieso se encuentra fuera del País. Se aspira que para el año 2012 este aumento de Capital este debidamente concluido con los 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.

Para el 2011, y concretamente en mayo de este año, la Compañía procedió al cierre del local ubicado en la Gran Colombia 18-76 y Abrahan Sarmiento, el mismo que inició operaciones en el mes de marzo del 2010. Se tomo esta decisión ya que el sector se convirtió en una zona muy peligrosa, y el flujo de clientes disminuyó notablemente, afectando en forma significativa a los niveles de venta proyectados. A la fecha se continúa trabajando en el local principal en la Manuel J. Calle 1-194 y Alfonso Malo. Se busca la posibilidad de contar con un nuevo socio inversionista a fin de cumplir con la apertura de nuevos locales y en diferentes provincias del país hasta finales del 2013.

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 ubicado en la Manuel J. Calle 1-194 y Alfonso Malo. Al decir de las Autoridades involucradas este mecanismo facilitará la obtención de dicho certificado

[REDACTED]

Luego del cierre del Local que funcionaba como SUCURSAL 1, la estructura del Recurso Humano en la Compañía es la siguiente:

AREA DE COCINA:

- Sra. Gloria Azucena Valdivieso Calle.....CHEFF.
- Sra. Nancy Melania Quezada Bermeo.....AYUDANTE DE COCINA.
- Sr. Yasmani Abel Guamán Lema.....AYUDANTE DE COCINA.

AREA DE RESTAURANT:

- Ing. Justiniano Ernesto Romero Mogrovejo..ADMINISTRADOR DEL LOCAL.
- Sra. Martha Cecilia Vera Mutre.....AYUDANTE DE SALOON

ADMINISTRACION:

- Ing. María Isabel Romero Valdivieso.....GERENTE
- Ing. Rómulo Cárdenas.....CONTADOR (Servicios Profesionales).

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. El monto cancelado por este concepto al 31 de diciembre del 2011 fue de \$ 36.240,40 que con relación al año 20120 que fue de \$ 38.916,61., es inferior en \$ 2.676,21 como consecuencia del cierre de la sucursal No. 1. Al término del ejercicio económico 2011, por situaciones propias del IESS se encontraba pendiente el pago de aportes correspondientes al mes de Diciembre del 2011, el mismo que se lo efectivizó en el mes de Enero del 2012.

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; además, se busca la posibilidad de que en el año 2012 el personal del área de cocina en convenio con la Junta de Defensa del Artesano puedan obtener su título de Chef, para lo cual la Administración brindará todas las facilidades que el caso requiera..

En cumplimiento a la Ley de Salud todos los empleados y trabajadores contaron con el correspondiente Certificado de Salud para el año 2011, 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.

[REDACTED]



LA GRANJA ECUADOR RESLAGRAN CIA. LTDA., inició operaciones en el mes de octubre del 2009. El año 2010 se vió marcado con una creciente incertidumbre, y falta de liquidez en el mercado consumidor, aspectos fundamentales que se mantuvieron en el ejercicio económico 2011 y que no han permitido hasta el momento 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 27 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.

Como se recordará para el 2010 las ventas totales alcanzaron un monto de \$ 88.559,22., inclusive contando con los dos locales, pero para el año 2011 las ventas alcanzaron un total de \$ 90.567,43 con un crecimiento de apenas \$ 2.008,21. Si partimos del hecho de que desde el mes de mayo a Diciembre del 2011 se operó con un solo local creemos que el incremento de las ventas sin llegar a los montos que se requieren para lograr el punto de equilibrio va siendo permanente y que con relación al monto presupuestado de \$ 150.000,00., representan un 60,38% , el mismo que es un reflejo directo de lo expuesto en líneas anteriores, y que nos obliga 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 liquidez para plan de marketing agresivo.
- Creencia por parte del consumidor de que el local vende sólo pollos.

AMENAZAS:



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

Para el año 2012 se deberá tener una mayor presencia en el mercado, para lo cual es imprescindible dar a conocer e los potenciales consumidores que el local OFRECE no sólo pollos a la brasa sino todo una gama de la DELICIOSA COMIDA PERUANA. Sin lugar a dudas esta es una fortaleza muy importante que debe ser explotada, ya que a nivel del mercado Cuencano existen pocos locales que brinda esta especialidad de comida. Debemos también reforzar 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 reflejado en el nivel de ingresos, y optimizando al máximo los costos tanto en materias primas, mano de obra cuanto en gastos de producción , así como los de ventas de nuestros productos.

Desde inicio de operaciones de **LA GRANJA ECUADOR RESLAGRAN CIA. LTDA.** , se ha venido experimentando pérdidas en la gestión empresarial, las mismas que fueron las siguientes:

AÑO 2009: \$ 26.615,24. Pérdida Mensual promedio \$ 10.646,11.

AÑO 2010: \$ 41.041,60. Pérdida Mensual promedio \$ 3.420,13.

AÑO 2011: \$ 20.579,41. Pérdida Mensual promedio \$ 1.714,95.

Lo expuesto nos permite aseverar que la tendencia de las pérdidas es a la baja, y dependerá de una buena gestión empresarial para el 2012 conseguir llegar al punto de equilibrio y empezar en el año 2013 el despegue definitivo de la Empresa.

Sin embargo de ello, el monto total de pérdidas acumuladas al 31 de diciembre del 2011 de \$ 88.236,25., nos preocupa sobremedida, a la vez que nos obliga a implementar las acciones que se crean necesarias orientadas a mejorar sustancialmente nuestro volumen de ventas para el año 2012.

8.1- CUENTAS DEL BALANCE GENERAL:

El **ACTIVO TOTAL** de la Empresa está en el orden de los \$ 143.590,78 ., habiéndose incrementando en un 7,32% con relación al año 2010 que fue de \$ 133.080,94.

Del monto total de Activos, el **DIFERIDO** representa el 40,58% con un monto de \$ 58.278,04., menor con relación al año 2010 en el valor de \$ 1.382,91.

En lo referente al **ACTIVO FIJO**, este creció de \$ 52.927,69. (39,77 %) en el año 2010 a \$ 71.258,38 (49,63%) como consecuencia de la compra de un vehículo tipo camioneta marca chevrolet 4 x 4, 3.000cc.



Como anticipos 'fiscales' por concepto del 12% del IVA se registra un saldo a favor de \$ 19,24. Queda pendiente de cancelar en el mes de enero del 2012 por concepto del 1%, y 8% de retención en la fuente, así como IVA Cobrado, la cantidad de \$ 135,52.

También se procedió a realizar las provisiones por concepto de Leyes Sociales las mismas que asciende a la cantidad de \$ 3.714,10 que engloban los rubros de XIII, XIV sueldo, vacaciones y aportes patronales.

En el ejercicio económico 2011 tampoco 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.
- Creencia por parte de potenciales clientes que el local no ofrece más que POLLO, es decir falta de conocimiento por parte de los potenciales clientes del Restaurant de la variedad de menús que se disponen, consecuencia de no implementar un agresivo plan de publicidad y propaganda..
- La no disponibilidad de equipo, mobiliario para ofrecer el servicio de catering y atención de bufetts a domicilio, rubro que podría ser muy importante dentro de la composición de las ventas.

Se sugiere para el año 2012 tener en consideración lo siguiente:

- Rediseñar el logotipo de la Empresa, ya que el actual tiende a crear en la mente del consumidor de que el Restaurant es una pollería exclusivamente. Rediseñando el logotipo con el concepto de COMIDA FUSION ECUATORIANA PERUANA, y dando a conocer mediante las Redes Sociales, las OPCIONES DE COMIDA QUE SE DISPONE, los niveles de ventas pueden crecer.
- Incrementar personal de Meseras, dos, con excelente presencia física además de amables con los clientes. En el área de Lavado también se debe incrementar una persona para cumplir las funciones de servicios generales.
- 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, que si bien en el año 2011 se consiguieron optimizar, pero estoy segura se puede mejorar mucho más en el 2012.



- 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 el propietarios del local que se renta, cuyo objetivo básico es el no aceptar incrementos del canon arrendaticio, y cuyo contrato fenece en abril del 2012.. 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, como ofrecer descuentos por consumos en horarios bajos de clientes.

- 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.

- Invertir en 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 2012, especialmente en las Redes Sociales. Aspecto duro de lograr pero que se puede cumplir contando con la colaboración de todos quienes hacemos la Empresa.

- Insistir para 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 Empresa para que puedan ingresar nuevos socios, con aportes de capital fresco, a fin de lograr un posicionamiento de marca " LA GRANJA " durante el 2012. Sin un socio (s) inversionista (s) resulta muy difícil poder lograr el posicionamiento de MARCA que debe tener la Empresa, partiendo del hecho fundamental de que la SAZON es única, el nivel de competencia es pequeño, y puede converger a lograr el desarrollo masivo de la Empresa.

██████████
La administración se ha fijado para el año 2012 como objetivos los siguientes:

- Posicionar en la mente de potenciales consumidores el concepto de COMIDA FUSION ECUATORIANA PERUANA.

- Brindar un eficiente y rápido servicio a todos quienes nos visitan, en forma diligente y oportuna tratando de personalizar el servicio.

- 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 2012.

Se han determinado las siguientes metas.

- Incrementar el volumen de ventas en el orden de 50% buscando que las mismas sean de \$ 135.000,00., en el año 2012

- 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 2012.

- 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%.

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 2012, 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 venta 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.

LA GRANJA ECUADOR RESLAGRAN CIA. LTDA.