

INFORME DE GERENCIA

Quito 30 de marzo del 2017

PERIODO: JUNIO – DICIEMBRE 2016

Ing. Ricardo Gómez

Presidente de ANTOJITOS MEXICANOS JCR FOOD CIA LTDA.

Ing. Jacobo Bailón

Socio de ANTOJITOS MEXICANOS JCR FOOD CIA LTDA.

Tengo el agrado de dirigirme a ustedes señores socios para poner a vuestra consideración una síntesis de las actividades desarrolladas por la gerencia en el periodo de julio a diciembre del año 2016.

INTRODUCCION:

El 14 de junio del 2016, se constituyó en un año dramático para la economía ecuatoriana, la empresa ANTOJITOS MEXICANOS JCR FOOD CIA. LTDA. Conformada por 3 socios con acciones igualitarias de 200 acciones cada uno, con el objetivo de emprender en el negocio de comidas en este caso de comida mexicana. Haciendo un gran esfuerzo para crear un restaurante de comida rápida a precios accesibles para los consumidores.

GESTIÓN ADMINISTRATIVA:

Desde el mes de mayo del 2016 se empezaron los trabajos de adecuación del local rentado ubicado en la Francisco Andrade Marín E6-19 y Avenida Eloy Alfaro, todas estas adecuaciones surgieron del aporte individual de cada socio antes de constituir la empresa por lo que la inversión de cada uno de los socios empieza desde esta fecha, cabe recalcar que el emprendimiento se inició en una época dura para el país y todos los accionistas estaban conscientes del entorno y el negocio que se iba a iniciar.

Luego de la adecuación del local, se realizaron todos los procesos legales de constitución de la compañía y los permisos respectivos de funcionamiento, donde cada socio tiene 200 acciones haciendo un total de 600 acciones.

Se realizaron también todos los procesos en el IEPI por el tema de marca y nombre, teniendo así un nombre registrado en la gaceta oficial del IEPI.

Entre los socios accionistas se mantuvieron conversaciones acerca del giro del negocio en el cual se iba a iniciar, todo esto comprendía inversión por parte de los socios accionistas de al menos por un año, esto con la finalidad de ganar un espacio en el ambiente de comidas mexicanas en la ciudad de Quito, atraer clientes, invertir en publicidad entre otros.

En el mes de Junio se procedió a realizar el proceso de contratación de personal empezando con la selección de 2 mujeres y 4 hombres quienes colaboraron en la apertura del local, todo el personal se contrató bajo todas las normas de ley establecidas por el código del trabajo, elaborando contratos para cada uno de los colaboradores durante el periodo de un año.

En este mismo mes se realizaron los contactos para elegir los proveedores de los distintos insumos que se iba a necesitar para poder elaborar las recetas respectivas de la comida que se iba a servir en el local, entre los cuales se encuentran:

- . Proveedor de carnes rojas y blancas.
- . Proveedor de tortillas de maíz y trigo
- . Proveedor de vegetales y especias.
- . Proveedor de gaseosas.
- . Proveedor de licores.
- . Proveedor de insumos de limpieza.
- . Proveedor de servicios de TV, INTERNET y TELEFONO.
- . Proveedores de insumos varios.

Teniendo todo preparado se inauguró el restaurante el 26 de Julio del 2016, el cual empezó funcionando con 6 empleados y 3 socios accionistas.

Luego de los primeros 3 meses se realizó un análisis de ventas y se empezó a notar que no eran lo suficiente para cubrir los gastos fijos del negocio, por lo que se decidió cesar el contrato a 2 de los 6 empleados, ya que los primeros 3 meses eran de prueba, con esto lo que se buscó fue reducir el gasto en sueldos para poder continuar con el negocio, como empresarios nuevos tuvimos que ir haciendo prueba y error en los primeros meses de funcionamiento.

A medida que el negocio avanzaba nos encontramos con problemas económicos, por lo que se decidió realizar un avance en efectivo de la tarjeta de crédito de uno de los socios el Ing. Ricardo Gómez por \$8000,00 los cuales brindaron liquidez para cumplir con las obligaciones mes a mes que tiene la compañía.

Por todo lo mencionado anteriormente el periodo julio – diciembre 2016 hemos tenido pérdidas en el negocio, el negocio de las comidas es muy difícil en la ciudad de Quito por lo que siempre se tiene un periodo largo de posicionamiento y todo esto conlleva a una mayor inversión, consientes de aquello los 3 socios accionistas hemos decidido continuar con el negocio por lo menos con un año más de inversión para poder lograr nuestro objetivo de llegar a ser un restaurante mexicano destacado de la ciudad.

RECOMENDACIONES:

- . Buscar nuevos proveedores con mejores precios en sus insumos.
- . Realizar un microcrédito para tener liquidez durante un año más de funcionamiento, esto con el objetivo de posicionarnos dentro del mercado de los restaurantes mexicanos, atrayendo más clientes.
- . Implementar nuevos platos que los clientes solicitan, realizar un proceso selectivo para ello.
- . Fijarse una fecha límite de inversión.

AGRADECIMIENTO:

Una vez más mi gratitud y agradecimiento a todos los señores socios por la permanente confianza en la gestión, de igual manera a los señores representantes, y empleados de la compañía ANTOJITOS MEXICANOS JCRFOOD CIA. LTDA. que colaboran para el engrandecimiento de la compañía.

Carlos Alberto Valencia

CI 11038206453