

INFORME GENERAL
A LA JUNTA DE ACCIONISTAS
ALTAMIRANO MOSCOSO E HIJOS GRUPO ALTMOS CIA. LTDA.
POR EL PERIODO TERMINADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018

Estimados accionistas, por medio de la presente, procedo a dar cumplimiento de mis obligaciones como Gerente General de la Compañía Altamirano Moscoso e Hijos Grupo Altmos Cía. Ltda. con la cual se da bien a presentar el informe correspondiente al ejercicio económico del año 2018, con el Balance General y Estado de Resultados adjunto, a modo de que puedan considerarlo y aprobarlo en bien de su parecer.

Como antecedentes relevantes y necesarios de ser manifestados, me permito recordarles que la compañía Altamirano Moscoso e Hijos Grupo Altmos Cía. Ltda. comenzó sus actividades a mediados del mes de junio 2017, cuyo primer semestre, presentó una pérdida de US\$7.962.96, manteniéndonos fuera del Impuesto a la Renta y Participación de Trabajadores por ese año, fruto de las fuertes inversiones realizadas en la búsqueda de una estructura plena, que logre la meta establecida por la Cadena de Restaurantes que actualmente administramos, siendo esta, el poder conseguir introducimos en nuevos mercados.

Cabe aclarar, que no ha sido nada fácil, puesto que toda empresa requiere de un compromiso hacia la disciplina y responsabilidad, el mismo que ha sido muy complicado de instaurarlo al tener varios líderes dentro de la misma, los cuales en situaciones varias, han estado a punto de desistir ante los cambios que este proyecto emprendedor representa por situaciones de cultura conservadora y costumbres en donde las finanzas, la responsabilidad y el desarrollo laboral se construye mediante palabras al aire y muy pocas asentadas en un papel.

Cada paso que hemos intentado dar, ha sido un reto y temor al fracaso rotundo, ligado a la falta de empoderamiento de los cargos designados, por ser una empresa nueva, que busca diferenciarse de las demás y que ha creado poca o nada credibilidad ante varios profesionales que caminaron por nuestros pasillos y optaron por buscar senderos en donde la estructura empresarial esté más sólida, y sólo unos pocos, con grandes ambiciones por dejar un grano de arena en un proyecto que ha sembrado en ellos un marco diferenciador de lo que hoy en día se conoce como empresa familiar y han logrado entender la fortaleza que podemos llegar a ser si actuamos con responsabilidad, dinamismos, pero sobre todo comprensión de las dificultades que los altos mandos deben resistir por no volver a lo empírico y empezar a entender la figura empresarial.

Es así como podemos decir que estamos listos para comenzar un año con una estructura mucho más sólida y comprometida hacia la meta del proyecto. Después de este largo y complicado año, pudimos experimentar lo que significa manejar restaurantes que empezaron sin procesos de funcionamiento y lo desgastante que esto sería conforme íbamos avanzando, generando así estrategias diarias en busca de la estandarización, los cuales redujeron varios costos operativos, administrativos e incluso de producción, al centralizar varios mecanismos, lo cual lo consideramos un éxito rotundo.

Mediante estas pruebas y errores, buenos y malos momentos, pudimos alimentarnos de mucha información que nos ha ayudado a implementar nuevas metodología y procedimientos para los

actuales y nuevos puntos de venta que la Cadena de Restaurantes tiene como pensado abrir en los próximos años.

Para lograrlo, decidimos arriesgarnos con la apertura de una nueva sucursal en plazas distintas a las conocidas por la marca, y en donde no tenía la misma participación de mercado, logrando mucha relevancia en principio, a tal punto que empezaron a aparecer los primeros interesados de los modelos estructurales que hemos ido construyendo, llegando una gran satisfacción sobre los esfuerzos realizados y escalando a paso firme los ideales de la compañía.

Es importante mencionar, que los resultados de esta sucursal se esperaban ser inferiores a los de los puntos de venta en plazas más conocidas por los clientes fieles a la marca, sin embargo, estamos conscientes que, como toda empresa nueva en zonas o mercados diferentes, se requiere de mucho esfuerzo y dedicación para obtener mejorarlos.

Con respecto al Balance General podemos indicar que nuestros activos han crecido notablemente por las estrategias de inversión para las nuevas sucursales, siendo de us\$88.960,79 actualmente versus US\$27.641,27 al cierre del año 2017, incluyendo los valores de depreciación, además de un inventario de US\$26.074,54 que nos permitirá mejorar nuestra situación económica para el año entrante, puesto que gran parte de ello, son productos no perecederos, los mismos que buscamos entregar a interesados en los negocios instaurados actualmente; objetivo principal de la nuestra compañía.

Nuestros ingresos al 2018 representan un incremento notable en cuanto a la figura comercial que se ha buscado establecer, obteniendo para este año, acorde a nuestro Estado de Resultados, US\$223.553,73, demostrando un crecimiento notable en ventas, que a la par han permitido realizar proyecciones a favor para el año 2019, cada vez con menor aportación de los socios para la estabilización de la misma. Dado el crecimiento en puntos de venta, presentamos una pérdida de US\$6.789,86 por las inversiones realizadas; valor irá reduciéndose progresivamente en los años venideros.

En cuanto a los temas administrativos a los que estamos obligados (económicos, laborales y tributarios), se ha asumido valores de retención por US\$203.75 de facturas no entregadas o no registradas por las personas responsables de las mismas; problemas que se han solucionado completamente al cierre de este año. En cuanto a multas o sanciones por sobrepasar los tiempos estipulados por los entes reguladores no hemos tenido inconvenientes al respecto, además de respetar y proceder con las labores en cuanto a las decisiones y políticas emanadas por la Junta General de Accionistas, en todos los aspectos, además de estar seguros que sobre los errores cometidos no se tendrán lugar a una segunda ocasión.

Atentamente,



Paul Altamirano Moscoso

Gerente