

ACQUABIANCA S. A.
INFORME DE GERENCIA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2008

Señores Accionistas:

En Cumplimiento con la Ley de Compañías y los Estatutos de Acquabianca S.A. me permito poner a vuestra consideración el siguiente informe.

1. CRONOLOGÍA DE LOS ACONTECIMIENTOS. Como es ya de su conocimiento la salida del Señor Carlos Salazar hasta inicios de Abril, dejó un descontrol total. Como reflexión se puede decir que un negocio cuando empieza bien, se reúne los insumos, el personal, las instalaciones y el administrador, con los sistemas contables y de procesamiento de datos para ofrecer un producto que generen los ingresos y utilidades. Cuando hay conflictos con el personal, falta de control en las compras y gastos es imposible armar un sistema contable y de información. Lamentablemente el daño al negocio que recién empezaba ocasionó que se desvíe la atención y la mayor preocupación fue buscar un reemplazo y por ello se contrató al señor Esteban Rueda, porque en ese entonces se pensó que al ser la persona que trabajó en el Sushito de México D.F. por el lapso de un año y después inauguró la franquicia en Quito, era la persona indicada para retomar la administración del negocio, así fue y a fines de abril empezó su labor, simultáneamente se buscó un administrador para apoyar su gestión ya que trabajaba, para entonces, en el Tenis Golf Club. Se trató de poner orden, se cambió la carta de la cafetería y del restaurante, se completó al personal que salió, pero a mediados de Mayo, cuando en mi presencia ingresaron a trabajar en el turno de la noche, el Chef, Bodeguero, Ayudante de cocina y Salonereros, en completo estado étlico, se produjo un altercado en el que estuve a punto de que me agredan físicamente. Por pedido de los agresores tuve que molestar al Señor Pietro Tosi para que venga atender sus quejas, después de este incidente tuvimos que parar la atención en el restaurante hasta reponer al personal que tuvo que salir. El Señor Rueda contrató al personal nuevo y como administradora la Srta. Ma. Alicia Peña, les entrenó y hasta que en el mes de Junio se cambió como Administradora a La Señora Alexandra Serrano, que trabajaba para el Darden Restaurant en New Jersey y que acababa de retomar al país. Lamentablemente por conflictos entre el Señor Rueda y la Señora Serrano, causó que nos quedemos sin administrador porque renunció Alexandra en el mes de Septiembre. Por la situación muy preocupante, la Señora Inés Vintimilla, ejecutiva del banco del Pichincha, me manifestó que el esposo de su amiga, el Señor Francisco Vintimilla Carrión Chef Ejecutivo de La Gorce Country Club, Miami Beach, Florida, tenía necesidad de regresar a Ecuador, se le comunicó que nosotros teníamos interés en sus servicios, pero lamentablemente su presencia demoró hasta finales del mes de noviembre. Por la necesidad de tener una presencia a tiempo completo en la administración del Restaurante se contrató los tres últimos meses del año al Señor Pedro Rueda, que lamentablemente pese a ser entendido en mesas de Tepanyaqui, no cumplió ni con el trabajo encomendado ni con la disciplina y se tuvo que prescindir de los servicios del Señor Pedro Rueda. Para esta época se retiraron algunas personas y se tuvo problemas para atender a los clientes. En Diciembre llega el Señor Vintimilla, se contrata el personal que faltaba, pero lamentablemente trabajó tres semanas y ahora es el Director de la Escuela de Gastronomía en la Universidad Espíritu Santo de Guayaquil. Vale indicar que durante el año, se contactó con otros profesionales del ramo y no se pudo contar con sus servicios porque no les interesó o porque no teníamos seguridad de hacerlo por la mala experiencia tenida antes y por ello desde Enero no tenemos un "experto".

2. INSTALACIÓN DEL SISTEMA CONTABLE Y DE PROCESAMIENTO DE DATOS.-

Se quiere tocar este tema por la dificultad que se tuvo para implementar controles adecuados, al tener la falta de colaboración de los administradores y por no contar con personal suficiente en Martina Olba se contrató contadores independientes como la Señorita Elizabeth Coronel que trabajó para la Empresa Eléctrica, el Econ. Rafael Jerves y Juan Carlos Arias, este último trabaja para la Curtiembre La Renaciente S.A.. Estas personas nombradas no aportaron mas que problemas y se tuvo que revisar toda la contabilidad y contratar nuevo personal que luego de un periodo de entrenamiento puedan llevar normalmente dicho trabajo.

El procesamiento de datos, a la fecha, esta funcionando con normalidad. Para el control del inventario era obvio que al inicio de las actividades del Restaurante no colaboren en absoluto porque un sistema bien implementado posibilita el control. Después tampoco se hicieron labores de control adecuado porque demanda tiempo y dedicación, ya que debe de ser personalizado y de todos los días, iniciando con políticas de compras. La mayoría de los negocios bien controlados y por experiencia del Señor Vintimilla en Estados Unidos, el control se hace más fuera del computador que con el descargo de recetas como se tenía en el Sushito y que nunca funcionó. Actualmente se tiene actualizado el dato de bodega y se compra lo que se vende manteniendo el inventario lo más bajo posible, ya que se pueden reponer de inmediato la mayoría de los artículos.

3. RESULTADOS. Se hizo publicidad en diferentes épocas, con el Señor Esteban Benalcázar, al inicio, luego con Daniela Cueva y con Hon Yu Sung como promotora de comida oriental. Como se tuvo que parar el funcionamiento del restaurante por diferentes motivos la publicidad fue intermitente.

El flujo de caja fue negativo, las ventas anuales del restaurante fueron de \$. 51.285,14 y de la cafetería de \$. 72.554,09, que no cubren los gastos por 152.380,16 y el costo de la materia prima por \$ 68.123.46. La mayor perdida se produce hasta el mes de Mayo del 2008, por la nomina y gastos que para esos meses eran mayores por las compras exageradas y otros gastos incluyendo los de indemnización y despido de la gente. En los meses subsiguientes al no haber incremento en las ventas a pesar de menores gastos tampoco se compone el negocio. El promedio de ventas por mes de la heladería desde Junio a diciembre es de \$. 5.579.40 y en el mismo periodo en el restaurante es de \$. 4.291.08. El promedio en los dos primeros meses del año 2009 es de \$. 5.613.04 en la heladería y \$. 4.436.64 en el restaurante; los gastos promedio mes en el año pasado fueron \$. 12.698.35, y para los dos primeros meses del 2009, los gastos promedio son \$. 9.714.56

Las cifras anteriores pueden indicar que la comida japonesa no es un atractivo en nuestro medio, además considerando que la fortaleza del local es la localización en la ciudad, para atender al cliente que transita por la calle, este tipo de clientela y los turistas no ingresan al restaurante luego de leer la carta en el atril. En la cafetería los problemas para incrementar las ventas fueron más porque no se supo captar clientes con productos de calidad, el café, la pizza, los sánduches tuvimos que ir mejorando a medida que aprendíamos.

Otro limitante en la cafetería fueron las instalaciones de cocina que en un espacio tan reducido y sin la instalación de extracción de olores apropiados, obligó a que se tenga que acomodar el horno de pizza, una plancha y freidora de papas, sin tener un espacio para una cocina. Otra característica del local es de disponer de dos locales con segmentos de mercado diferentes. Actualmente se unificó la atención y por ello se atiende en la cafetería hasta las 23 horas con un pequeño incremento de ventas. Se ha programado la venta de menús ejecutivos al medio día y el cambio de las cartas actuales de cafetería y restaurante, para incluir comida italiana y nacional en el restaurante y dejando la comida Japonesa como marginal ya que del total de ventas en el restaurante, aproximadamente el 30% es de comida Japonesa.

Desde el inicio del negocio hasta la fecha del informe se ha reclutado aproximadamente 55 personas de las cuales al momento trabajan 14, reflejando un problema de reclutamiento y manejo de personal. Agradeceré considerar la estructura de la administración del negocio, es indispensable contar con un gerente con todas las responsabilidades, obligaciones y tiempo, personalmente solicito que como al inicio del proyecto se estableció, mi labor sólo debería encuadrarse en el apoyo contable y administrativo. Por la disponibilidad del tiempo para mis labores en Pasamanería, Hilos Látex, URI, Martina Olba y Condominio Parquadero Tosi, se hace difícil cubrir la atención del restaurante, que demanda estar presente en horarios de la noche y los fines de semana, aparte de la jornada normal de trabajo. Al momento se mantiene el interés de arrendar el local por parte del Señor José Ochoa, esta u otras opciones deberán ser analizadas por los Señores Accionistas.

Agradezco al Señor Pietro Tosi por su ayuda y a las compañeras de Martina Olba por su apoyo incondicional.

Atentamente,



Econ. Edmundo Pauta Merchán
GERENTE GENERAL