

INFORME DE LA PRESIDENCIA EJECUTIVA DE LA COMPAÑÍA PUNTOEVENT CADENA DE ALIMENTOS S. A., POR EL PERIODO ECONOMICO 2010

A los señores accionistas de la Compañía Puntoevent Cadena de Alimentos S. A.:

En conformidad con la ley de compañías y el Art. 26 de los estatutos de Puntoevent Cadena de Alimentos S. A., pongo a vuestra consideración el informe de labores cumplidas en el período económico 2010.

ANTECEDENTES

Puntoevent Cadena de Alimentos S. A., en los últimos dos años ha venido demostrando un grado de recuperación tanto en sus resultados económicos como en su imagen de empresa seria y respetuosa de las leyes que controlan nuestras actividades.

En el aspecto económico, nuestra compañía en el año 2008 cerró con una pérdida de US \$ 38.271,71, al cierre del año 2009 el déficit alcanzó la suma de US \$ 4.458,39 y al 31 de diciembre de 2010 se logró una utilidad de US \$ 248,14.

En referencia a la imagen de Puntoevent Cadena de Alimentos S. A., en general; los clientes consideraban que la compañía iba perdiendo paulatinamente su calidad de servicio y los menús no alcanzaban un grado adecuado de satisfacción, consecuentemente existió deserción de clientes como el caso de tres agencias del Banco Pichincha, al cerrar el año 2010 se logró mejorar la calidad de menús y un incremento de clientes importantes como Produbanco, Empresa Eléctrica Regional Centro Sur, Inmobiliar, Incop, Ministerio de Relaciones Laborales, etc.

ACTIVIDADES REALIZADAS PARA ALCANZAR LOS RESULTADOS 2010

Los logros alcanzados por nuestra Administración son el resultado de la toma de decisiones y control de las áreas que originaban aspectos negativos en la organización:

a) **Recursos Humanos;** el capital humano existente en las diferentes áreas no se compadece con el nivel de producción, siendo necesario un ajuste como los casos de:

1. **Panadería;** en esta área se laboraba con 4 trabajadores, Javier Zambrano, Jorge Caguana, Antonio Juca y Gustavo Serrano, en la actualidad se labora con 2 trabajadores manteniendo el nivel de producción e incluso en ocasiones se superan los niveles establecidos.
2. **Pastelería;** esta sección se laboraba con 2 trabajadores, se prescindió de los servicios del jefe de área y se reestructuró con un responsable de sección y apoyo de un trabajador de panadería, no se afectó con la producción de pastelería.
3. **Cárnicos;** en esta sección el costo de la mano de obra era elevado, siendo necesario prescindir de los servicios de Pedro Pozo que representaba el principal rubro caro para la compañía, al igual que las secciones anteriores; no se afectó la producción.
4. **Cocina;** al detectarse la falencia en los menús tanto de almuerzos corporativos como Punto Listo, se reorganizó la cocina con un responsable de mayor experiencia, se logró mejorar sustancialmente el producto y se evitó la pérdida de más clientes como el caso de Holcim que otorgó un plazo para las mejoras.
5. **Ventas;** el personal que laboraba en las diferentes áreas de ventas, no era el más adecuado, no cuidaban de los intereses de la compañía, fue necesario prescindir de las 2 vendedoras de panadería y un vendedor del área de carnes.

Es importante resaltar que las decisiones fueron tomadas cuidando siempre los intereses de la compañía, en el aspecto económico se alcanzaron negociaciones satisfactorias con los ex-trabajadores.

b) **Comercialización;** con el retiro paulatino del servicio de almuerzos por parte de las agencias del Banco Pichincha y amenazas de retiro de clientes importantes como Holcim y Banco del Pacífico, se realizaron gestiones tendientes a mantener al cliente, con el Banco Pichincha se logró renovar el contrato con la Agencia de la Remigio Crespo, se renovó el contrato de alimentación con Holcim con un incremento de US \$ 0,15 por menú hasta junio 2011 y US \$ 0,10 adicionales desde julio hasta diciembre 2011. Con el Banco del Pacífico se negoció el valor por menú a US \$ 2,70 es decir se logró un incremento de US \$ 0,20 por menú. A los clientes corporativos del sector

Público como Subsecretaría Regional de Educación, se sumaron Instituciones nuevas como:

1. Inmobiliar.
2. Incop.
3. Ministerio de RR. LL.
4. EERCS

En el campo del sector Privado se incrementaron las siguientes Instituciones:

5. Produbanco
6. Yambal Ecuador S. A.

Con el crecimiento de clientes, la producción de cocina se incrementó sustancialmente, en el restaurant se servía a un promedio diario de 35 funcionarios de la Subsecretaría Regional de Educación, en la actualidad se ha superado el 300% de clientes, es decir; se atiende a un promedio diario superior de 100 funcionarios.

Con el incremento de clientes no fue necesario aumentar el personal de servicio, previa estrategia planificada se realizó una encuesta a todas las Instituciones que almorzaban en el restaurant y se logró cambiar la forma de servicio de plato servido a self service.

- c) **Servicios que se brinda en el Restaurant;** la nueva infraestructura civil del restaurant, el 19 de noviembre de 2010 la "inauguramos" con el servicio de parrilladas, para este nuevo producto se contrató a un profesional de reconocida trayectoria en el ramo.
- d) **Infraestructura civil;** Con el crecimiento sostenido de clientes y con afán futurista de extender nuestros servicios se realizaron inversiones en el mejoramiento de las áreas de producción, restaurant e imagen exterior de la compañía:
 1. **Producción;** Con el incremento de menús diarios, fue necesaria la ampliación de cocina, cambio de cerámica de piso y paredes en todas las áreas (pasillo de cuartos fríos, carnes, panadería y cocina), y; se reemplazaron los cielos rasos de estuco por aluçubón.
 2. **Restaurant;** la ubicación del restaurant no era la adecuada, siendo necesaria su reubicación, actualmente la infraestructura civil del restaurant, punto listo y delicatesen se encuentran unificados y hemos recibido comentarios satisfactorios de nuestros clientes por este cambio.
 3. **Imagen Exterior;** aprovechando la nueva construcción, se realizó el cambio de imagen exterior, con el material utilizado se obtuvo el resultado planificado.

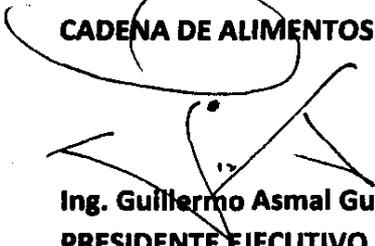
e) **Planificación para el período 2011;** para el nuevo período económico se tendrá prioridad en varios rubros como:

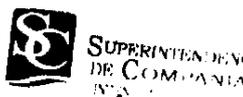
1. **Facturación;** con los actuales requerimientos de control por parte del SRI, fue necesaria la adquisición de un nuevo software, se espera que antes de terminar el primer semestre del año, nuestra compañía comercialice sus productos mediante la auto-impresión de facturas.
2. **Control de Producción y Ventas;** el control manual de producción y ventas será reemplazado con el software adquirido.
3. **Certificación;** a decir de nuestro cliente HOLCIM, nuestra compañía puede alcanzar la certificación ISO sin mayor problema, con la nueva estructuración que está en marcha, se está iniciando con la documentación de las diferentes actividades, como labores previas a la obtención de la referida certificación.

Es importante resaltar que, la nueva estructuración de nuestra compañía, busca alcanzar los más altos estándares de producción alimenticia, las instituciones públicas y privadas se han empeñado en contratar empresas que cumplan estrictamente con las normas de higiene y calidad, como es el caso de la EERCS que semanalmente realiza auditorias a nuestras instalaciones.

Finalmente, es satisfactorio para nuestra compañía, el ser reconocidos por nuestra calidad de productos, y; a decir de nuestro principal cliente, somos en la región y quizá en el país la única empresa que cumple con los estándares de calidad y servicio en alimentación.

Cordialmente,
POR PUNTOEVENT
CADENA DE ALIMENTOS S. A.


Ing. Guillermo Asmal Guamán
PRESIDENTE EJECUTIVO



09 JUN 2011

C.P.A. Yola Astudillo O...