

## PUNTO EVENT S.A.

### INFORME ANUAL.

#### ANTECEDENTES.

A mediados del mes de octubre del año 2006 me encargaron la administración del Punto. Actividades que se han venido realizando día a día considerando que el negocio tiene abierta sus puertas los 365 días del año. Debo manifestar que todo este tiempo ha sido un constante descubrir de situaciones que se presentan diariamente como es el trato con los clientes, con el personal, con proveedores, etc, situaciones como indico algunas no tan agradables, pero también se encuentran momentos buenos en las actividades diarias.

Haciendo una ligera introducción, paso a detallar un informe en base a varios aspectos referentes a las actividades que se realizan en el Punto.

Durante todo el año, las actividades de contabilidad, sistemas, mantenimiento se ha tenido el soporte de Ecuaelectricidad S.A. Pero básicamente hay que referirse a sistemas, área en que se encuentra muchas falencias, porque el software no es el apropiado, esto incide en que reportes, actualizaciones de datos etc, no se realizan con la prontitud indispensable.

A partir del mes de noviembre del año 2007 el Punto empieza su vida jurídica independiente de Ecuaelectricidad.

#### ASPECTO LABORAL:

Uno de los principales inconvenientes que se presenta es la alta rotación del personal, pues con el respeto que se merecen los trabajadores, la gran mayoría del personal que labora en producción apenas cuenta con estudios primarios, esto hace que haya una alta incidencia de cambios en las diferentes áreas, sea comercial como de producción, es así que constantemente se contrata personal para cubrir vacantes, esto implica que no haya un tiempo suficiente para hacer una inducción adecuada en el trabajo, sino que inmediatamente hay que poner en los puestos de trabajo para que desempeñen sus funciones.

Las remuneraciones y beneficios sociales se cancelaron con normalidad tanto cuando el personal pertenecía a Ecuaelectricidad, como desde que se enrolaron en Punto Event S.A. En cuanto a las liquidaciones que se produjeron al dejar de pertenecer a Ecuaelectricidad recibieron y están recibiendo de acuerdo a los plazos estipulados.

En el mes de mayo en que se empezó el contrato de servicio de alimentación con Indurama S. A. se capacitó y se proveyó de personal para el mencionado servicio.

**TRIBUTOS y PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO:**

En cuanto se refiere a Tributos, tasas, impuestos y contribuciones especiales, se ha cumplido de acuerdo a las fechas previstas para cada pago, adicionalmente se cuenta como indica la ley con los permisos de funcionamiento requeridos por el Ministerio de Salud, Cámara de Turismo, Bomberos, Municipio, Sayce, etc.

**VENTAS.**

En el servicio de Alimentación corporativa a parte del cliente Banco Internacional se ha conseguido contratos de alimentación con los Bancos del Pacífico, Fidasa, Cancillería, Ditecna, Banco del Pichincha con sus agencias Ordoñez Lasso y Totoracocha, esto es en el año 2007, a partir de este año tenemos tres agencias más del Banco del Pichincha.

Se continuó con el contrato de alimentación con la Compañía Ecuatoriana del Caucho y a partir del mes de mayo con Indurama, estos clientes en el mes de septiembre pasaron a ser manejados por Corporpunt Cía Ltda.

**FORTALECIMIENTO.**

Se ha tratado de fortalecer las áreas de panadería y pastelería y el área de carnes con la producción de nuevos productos como son enrollados los mismos que tienen una aceptación en los clientes. En lo que refiere al área de restaurante y eventos el despunte no es el apropiado básicamente a la falta de publicidad y promoción que se ha limitado exclusivamente a fechas puntuales. Creo que es indispensable hacer un plan de publicidad anual para propiciar el despegue de esos puntos de venta. En los próximos días deberá mantenerse una reunión con el directorio para analizar propuestas de un plan publicitario.

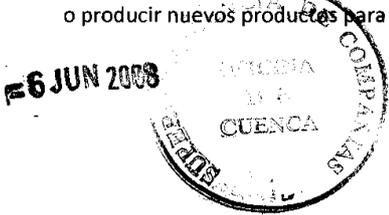
**GESTIÓN DE COMPRAS:**

En los últimos meses del año se implementó la gestión de compras tanto de víveres como de carnes y mariscos, buscando de esta manera aminorar los costos de compra ya que los precios a partir del último trimestre han presentado un incremento en el mercado.

**OBJETIVOS 2008.**

Los objetivos previstos para este año, se refieren a los recursos humanos , brindando capacitación, en atención al cliente, porque es una deficiencia que tenemos actualmente por lo indicado anteriormente como es la alta rotación de personal en las áreas de comercialización.

Se pretende también capacitar al personal de panadería, pastelería y cocina con la finalidad de renovar o producir nuevos productos para la venta.

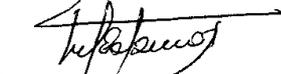


En cuanto a las ventas, es necesario hacer un plan anual de publicidad con la finalidad de potenciar las ventas en el negocio. Adicionalmente se hará un estudio de mercado con un grupo de estudiantes de la Universidad del Azuay, esto es con el objetivo de detectar problemas que tengamos en la atención al cliente.

En el asunto de sistemas hay que buscar la alternativa de tener un software apropiado para el negocio en donde controle el sistema de costos, producción, control de inventarios, y software de eventos.

Y por último es imprescindible capacitar al personal sobre las buenas prácticas de manipulación de alimentos en base normas existentes.

Gracias.



Dr. Milton Espinoza



ADMINISTRACION