

QUITO, ENERO 2011.

INFORME CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO 2010 DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE LA COMPAÑÍA

1.1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO MATERIA DEL INFORME.

Publifunditas inicia sus operaciones en el año 2010, como una empresa dedicada a la venta de publicidad en fundas de papel, en el mes de marzo del mismo año se obtuvo la representación de la franquicia máster para el Ecuador de PUBLIPAN en España. Nos hemos enfocado en conseguir sub franquiciados y también en presentar nuestro producto a las principales agencias de Publicidad de Quito. Para el mes de Septiembre cerramos la primera sub franquicia para la zona de Cumbaya adjudicándola a la señora Jenny Arevalo. Los recursos de esta venta se los destino para el capital de trabajo que necesitaba la empresa en los primeros meses de operación.

1.2. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y DEL DIRECTORIO.

Con respecto a las disposiciones generales de la junta general, seguimos en el estricto control de gastos y costos, de esta forma Publifunditas se apalanco en los recursos de infraestructura y administrativos de la empresa Todoprint tomando en consideración que estamos en una etapa inicial de operaciones, esto con el objetivo de dar oxígeno a las operaciones de Publifunditas.

1.3. INFORMACION SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO EN EL AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL.

En el tema administrativo hemos seguido apalancados en la infraestructura de Todoprint como estrategia para optimizar los recursos financieros que mantiene Publifunditas y considerando que estábamos iniciando operaciones en el país. En el tema Laboral únicamente se ha registrado como empleado de la empresa al señor Freddy Jacome como Gerente General de Publifunditas y contratando a una pasante que apoye en las labores administrativas de señor Jacome.

Debido a que Como hecho extraordinario podemos mencionar que no encontrábamos un proveedor calificado en la producción de las fundas, la gerencia tuvo que realizar un viaje a Perú para tratar de conseguir un proveedor que cumpla con los requerimientos solicitados por España. Se contacto a las empresas Rollos & Papel, lamentablemente ellos no pudieron realizar la funda con el tamaño que se determino que trabajaríamos en el Ecuador, el cual era de 45cm de alto, 24 cm de ancho y 7 cm en los fuelles. También se visito a la empresa ROTAPEL, con quienes si tuvimos mejores resultados en la elaboración de las fundas y en la calidad del papel. De esta forma se regreso al país habiendo localizado al proveedor de las fundas para Ecuador. Posteriormente se logro contactar a la empresa Transpal, quien mostro su gran interés en proveernos de estas fundas y es así que para el mes de septiembre realizaron la importación del papel, ya para Octubre el papel estaba en las instalaciones de Transpal e iniciamos con la salida de nuestra primera funda para la segunda quincena de Noviembre, logrando salir con fundas cada quincena hasta el cierre del año 2010.

El personal de la organización siempre cuentan con el apoyo de los directivos de la organización Sr. Ricardo Villacís en el área de diseño, Sr. Freddy Jacome en el área de las Ventas, Administrativa y el Ing. Fernando Villacís en el área Administrativa y de Marketing.

1.4. SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA AL CIERRE DEL EJERCICIO Y DE LOS RESULTADOS ANUALES COMPARADOS CON LOS EJERCICIOS PRECEDENTES.

La compañía cierra el periodo con una pérdida de USD 6.521,24. Esta pérdida está relacionada con el inicio de operaciones, ya que la empresa solamente tuvo un solo franquiciado y sus costos operativos fueron superiores al ingreso que tuvo la compañía. Esto también es fruto de no haber conseguido el proveedor que nos permitiera iniciar las operaciones con más anticipación.

1.5. RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE AÑO ECONOMICO

El siguiente año tenemos tres grandes estrategias en las que trabajaremos:

EL PRIMERO: Incrementar el número de franquiciados a nivel nacional, lo cual permitirá fortalecer la imagen de la franquicia, adicionalmente nos permitirá mejorar la liquidez de la compañía y principalmente mantener a nuestro proveedor tranquilo con producción. Para ello es necesario visitar permanentemente a los medios de comunicación para fortalecer la marca de Publipan en el país.



AQUI
TU
NEGOCIO

EL SEGUNDO: Empezaremos en la capacitación del personal para tener mayores herramientas que nos permitan tomar mejores decisiones tanto administrativas, gerenciales y financieras. De igual forma procuraremos traer las fundas a color desde España para tener una ventaja sobre cualquier competencia que salga en el país.

EL TERCERO: Realizaremos alianzas estratégicas con proveedores y organismos que agrupen a empresas como las cámaras a fin de fortalecer la imagen de Publipan e incrementar el número de clientes para todos nuestros franquiciados.

Fortaleceremos las relaciones con nuestras cadenas de distribución como son las panaderías y tiendas a quienes brindaremos charlas de motivación para de esta manera generar un espíritu de lealtad hacia Publipan.

Estamos claros que el 2011 será un año lleno de retos para la gerencia y sus directivos quienes estamos consientes de las fortalezas que tenemos así como de nuestras debilidades las cuales tenemos que ir las mejorando para beneficio de todas las personas que forman Publipan Ecuador.

Atentamente.

ING. FREDDY JACOME
GERENTE GENERAL

