

Quito, 30 de Marzo del 2019

Señores
SOCIOS
SAN FRANCISCO FOODSERVICE USFQGROUP S.A.
Presente.-

De mis consideraciones:

Por medio de la presente y para dar cumplimiento a las disposiciones de la Ley de Compañías, entrego a continuación a ustedes el informe anual de gerencia, por el período comprendido entre el 1 de Enero del 2018 al 31 de Diciembre del 2018.

MARCO GENERAL

Nuestras operaciones se desarrollaron en el contexto de la economía ecuatoriana con sus súbitas variaciones e incertidumbres. Este entorno obliga a la administración a concentrar sus esfuerzos en la búsqueda de eficiencias, tanto en el área de ventas como en el de costos. Las ventas hacia el cliente interno de la USFQ han mostrado un estancamiento en su consumo, mientras que la venta al cliente externo ha aumentado. La búsqueda de nuevos mercados fuera de la universidad ha ayudado a mitigar de gran manera la estacionalidad que presenta el cliente relacionado a USFQ y la consecuente afectación al flujo mensual.

ACCIONES RELEVANTES LLEVADAS A CABO EN EL AÑO

Si bien el año 2017 presentó números positivos para la empresa, sabíamos que para generar crecimiento debíamos reformular algunas acciones comerciales.

En ese sentido las actividades más relevantes han sido:

Crear un departamento comercial que cubre áreas de ventas, marketing (promoción y publicidad), diseño de producto y satisfacción del cliente, a cargo de Estefanía Pérez quien conoce muy de cerca las capacidades y fortalezas de la empresa.

Contratar personal con experiencia en ventas para Epikus. Esta unidad de negocio provee una alta rentabilidad para la empresa dado su bajo costo variable. Además este crecimiento no exige mayor inversión en menaje y equipo. Ahora, el escenario para el 2019 indica que si el crecimiento se mantiene en los índices actuales, pronto necesitará una inversión para ampliar la planta de producción.

Remodelación del Restaurante Vía Bonita, ofreciendo un entorno más agradable no solo para clientes sino para personal USFQ que requiere un

espacio para su almuerzo diario. El cambio realizado no fue únicamente en infraestructura física sino en la composición del menú, su sabor, variedad y ofertas adicionales.

Pensando en el bienestar de la Comunidad USFQ y en su fidelización, creamos planes de almuerzos con precios especiales y beneficios para administrativos, profesores y estudiantes en nuestro Restaurante Via Bonita. Los planes fueron elaborados en 3 paquetes (30-45-60 almuerzos). A mayor número de almuerzos adquiridos, mejor precio unitario, significando un ahorro importante para el cliente.

Además, con la adquisición de su meal plan reciben beneficios adicionales como almuerzos en otros restaurantes de la USFQ y con solo la presentación de su tarjeta de meal plan, obtienen automáticamente 10% de descuento en nuestros productos elaborados en cualquier punto de venta.

Remodelación del restaurante No Sea Malito y actualización de su menú para incluir nuevos ítems con cocciones a la parrilla, ensaladas y bowls de alto valor nutritivo a bajo costo, y nuevos ítems de tendencias actuales como veganos y naturales.

Restaurante Ápice implementó una opción de almuerzo diario para atender al cliente frecuente de campus Hayek. Es una alternativa de costo bajo y fácil producción, con un menú rotativo de 8 días. Ha tenido gran acogida.

Como parte de la Comunidad USFQ, se realizó un trabajo importante para minimizar el impacto que podamos causar al Medio Ambiente. Hemos implementado cambios en cuanto al uso diario de suministros para la venta de nuestros productos; Insumos de plástico y poliestireno por recipientes de cartón y fundas de papel. Incentivamos y premiamos el uso de vajilla en lugar de desechables, traes tu propia taza y recibes un descuento. Nos aseguramos que los vasos de cartón para bebidas calientes sean biodegradables. Reemplazamos removedores plásticos por removedores de madera. Buscamos concientizar al usuario el momento de decidir si verdaderamente necesita sorbete. Hemos introducido bebidas en botellas de vidrio, disminuyendo la distribución de botellas plásticas. Adicionalmente otras medidas en cada punto de nuestra operación.

CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL

Las resoluciones de la Junta General, se cumplen fielmente y los libros sociales y contables se llevan dentro de lo dispuesto por la Ley de Compañías y los organismos pertinentes. Todos se encuentran en custodia de esta Gerencia.

Las obligaciones legales con los organismos pertinentes, se han cumplido totalmente.

En el aspecto laboral, no se registra ningún conflicto. Es un constante interés de nuestra parte el mantener siempre buenas relaciones con el personal y cumplir las disposiciones laborales vigentes.

En lo societario, durante el 2018 se transfirieron las acciones del socio minoritario a nombre de Mauricio Cepeda.

EXPLICACION DE LOS RESULTADOS

Durante el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2018 la operación generó un EBITDA (utilidad antes de impuestos, depreciación, amortización y repartición a empleados) de \$194.811,37, un 50.8% más alto que el resultado del 2017. La utilidad neta luego de impuestos, depreciaciones y empleados es \$67.268,80 (250% más alto que el 2017). El resultado del año si bien presenta un incremento importante con respecto a la situación del año 2017, presenta una carga importante derivada de pasivos y costos laborales de jubilación y desahucio que la empresa debe provisionar. Este monto corresponde a un valor total de USD \$35.200,47 que ha sido cargado directamente al gasto en el año. Si bien no es un rubro monetario, afecta drásticamente el resultado. De la misma manera lo hace el gasto depreciación.

Las situación del balance general cada es cada vez mas positiva. Pasivos se han reducido a lo que requiere la operación normal del negocio y no se presenta deudas a instituciones financieras, accionistas o terceros.

Cabe indicar que la situación patrimonial al final del 2017 presentaba un resultado acumulado negativo de USD \$18.617,99 lo cual ponía a la empresa en una situación comprometedor. No obstante, el resultado del año 2018 es alentador y devuelve a San Francisco Foodservice un patrimonio sano, fuera de cualquier reclamo de la Superintendencia de Compañías.

En general el año 2018 ha sido un período en el que la empresa ha alcanzado un nivel adecuado de eficiencia, ha establecido bases operativas y administrativas sólidas y está lista para enfrentar un año 2019 con nuevos retos hacia su crecimiento.

Seguro de haber cumplido con la función encomendada por ustedes señores socios, y que luego de su análisis el presente merezca su aprobación, me suscribo.

Muy atentamente,



Mauricio Cepeda Vasco
Gerente General
San Francisco Foodservice USFQGROUP S.A.