87761

Cirenne S.A.
www.cirenne.ag.com
Quito - Ecuador

**INFORME DE GERENCIA DE CIRENNE S.A. CORRESPONDIENTE AL PERIODO. 1ero. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007.**

## I. ANTECEDENTES.

**La CIA. Cirenne, desde Enero del 2007, mantuvo las actividades en seguimiento a las recomendaciones y acuerdos de sus accionistas y concluyó el registro de las marcas Cierne y Tocachi para mejorar su condición de competencia. De igual manera, se aplicó una estrategia de inversión para reactivar la empresa, crear oportunidades de trabajo y ampliar el plan de negocios. En ese sentido, la Gerencia General durante este ejercicio mantuvo la política de tributación al SRI y la de cumplimiento con la Superintendencia de Compañías.**

## II. ACTIVIDADES DESARROLLADAS DURANTE 2007.

**La primera se mantuvo comercialización de Jackets y otras prendas de cuero y artesanías propias de la marca TOCACHILEATHER, tal como descrito en las actividades de la razón social, son pocos resultados debido a que hubo una baja en la demanda de estos productos.**

**La segunda línea de acción estuvo dirigida a continuar el servicio de alimentos de la marca de restaurante La Vitrola haciendo uso de los fondos provenientes del préstamo que a título de socio hizo en el 2006 el principal accionista de la empresa el Sr. Arvelio García Rivas, con facilidades de un año de gracia y bajas tasas de interés. Pese a que el negocio creció sus ventas no ha tenido liquidez ni excedentes para pagar al accionista el préstamo mencionado.**

**La tercera línea de trabajo y acción estuvo relacionada con la reformas de la compañía, sin embargo en este punto debe señalarse que pese a que estaban en curso las coordinaciones con inversionista externos para lanzar el paquete de Turismo Cultural desde Centroamérica con inversiones nuevas, tal propósito no se pudo lograr por las condiciones de inestabilidad político económicas que ha enfrentado al país y que motivaron la suspensión de inversión de extranjeros interesados en hacer un Joint Venture con Cirenne en Ecuador,en el entendido de la que la compañía es pequeña no cuenta aun con los recursos ni la posibilidad financiera para asumir por cuenta propia una inversión.**
**Se cumplieron las responsabilidades de la Presidencia en sus funciones ejecutivas y de representación y también con las responsabilidades de la Gerencia General .**

Superintendencia de Compañías
VENTANILLA UNICA
Santo Domingo de los Colorados
29 ABR 2008

Cirenne - Matriz: Av. Edmundo Carvajal OE-441 y Av. Brasil
Telefax: (593-2) 226 94 79 Cel: 098 345 165
Sucursal: Edificio UNICORNIO II, Av. Amazonas y Naciones Unidas, 3er nivel, local 344-345
Telf: (593-2) 226 42 26 - www.cirenne.ag.com
Quito - Ecuador

## III. ESTADO FINANCIERO.

**El total del préstamo proporcionado por el accionista principal para asegurar los compromisos de Cirenne en el 2005, por un monto de 37,493.65 SD, valor que visto las condiciones de mercado ha sido imposible cancelar por lo que a efectos de mantener una nivelación de los balances, el prestamista y principal propietario decidió unilateralmente condonar una parte de esta deuda por un monto de 20,000 USD y cuyas formas de cancelación será sujeto de una re-negociación de los pagos en el 2008 hasta el 2010 (Acordado con el accionista), por lo que la deuda se redujo a 17,493.65.**

**El balance de resultados de la actividad comercial y de servicios del ejercicio 1997 refleja lo siguiente;**

- ***i)*** ***Si bien se hicieron esfuerzos para reducir los costos, los precios de venta por productos de almuerzos y alimentos especiales sigue siendo baja con una rentabilidad de 0.15 cts., téngase en cuenta que la luz y agua se encareció para el sector comercial de 80 y 30 USD respectivamente de pagos por este consumo, este gasto subió a 129 y 66 dólares promedio en el período.***
- ***ii)*** ***Se incrementó el costo de los productos necesarios para el funcionamiento del negocio durante 1997 respecto a gas,( de 15 a 19.2 USD ) arroz ( de 23 a 38 USD el quintal), harinas, carne( de 1.30 la libra económica pasó a 1.95) además de los insumos industriales para reposición y mantenimiento que impactan agresivamente la rentabilidad de la empresa. El país se encareció sin embargo los precios de ventas están aun muy bajos.***
- ***iii)*** ***El incremento salarial de inicio del año también impactó pues no estaba e la planificación de los costos de la empresa.***
- ***iv)*** ***Inestabilidad en el mercado de proveedores por el encarecimiento señalado en el inciso ii, pues alguno salieron del mercado y otros al por mayor han subido exorbitantemente los precios.***
- ***v)*** ***Estancamiento de la demanda e intermitente baja de clientes que consuman y por ende mucha pérdida de productos elaborados. La presencia de turistas extranjeros es nula.***
- ***vi)*** ***Compras y mantenimiento de equipos adicionales para reparar y sustituir algunos del inventario especialmente en reparación de licuadoras, cocinas y enseres y gastos en seguridad.***
- ***vii)*** ***Se hicieron gastos extraordinarios por el accidente provocado por un auto externo que impacto y penetró dentro de uno de los locales para lo cual ase desembolsó más de mil doscientos dólares en las reparaciones y que aun no se recuperan la devolución por parte del infractor. El trámite judicial está estancado.***

**Las causas anteriores han impactado la rentabilidad y el déficit sigue siendo absorbido por algunos socios y por el accionista mayor, para evitar salir del mercado y cerrar las actividades de la empresa.**

## IV.- OTRAS ACTIVIDADES CUMPLIDAS POR LA GERENCIA GENERAL.

a) **Pagos mensuales de IVA al SRI y obligaciones con el IESS.**
b) **Asamblea de socios e informe de balance del 2005, se cumplió.**
c) **Actualizaciones y nombramientos de Presidente Ejecutivo y Gerente General ante el registro Mercantil.**

d) Se cumplió con la Superintendencia, la Cámara de Comercio de Quito, la Cámara de turismo y Municipio, bomberos y MINSAP.
e) Se promovió varias campañas de promoción de los negocios vía radio, televisión, impresos, mejora de presentación de productos, cartas etc. lo cual mejoró ligeramente la baja demanda.

## V. CONCLUSIONES.

En el 2007 no se registraron ganancias ni utilidades que ameriten logros, si bien la actividad comercial no decreció en el rubro alimentos si fue catastrófica en el rubro de cuero y artesanías que ha bajado abruptamente frente a los resultados del 2006 con una fuerte variación de precios en el mercado y la especulación de precios y financiera que impactó fuertemente el consumo en los meses de Febrero, junio, octubre y noviembre afectando el rendimiento del área restaurante.
La Cia. no ha podido honorar la deuda que mantiene con el acreedor principal que pese a la condonación de una parte debe ser sujeta a una refinanciación hacia mediados del 2008.
La Cia. no mantiene deudas con terceras personas ni con entidades financieras.

## VI. -ACCIONES INMEDIATAS A FUTURO:

Capitalizar la empresa y mejorar los rendimientos , PATRA lo cual se impone una elevación de los precios de venta, una diversificación de productos, reestructurar o cancelar actividades de producción y manteniendo la estrategia de rentabilidad por la reducción de costos, reducción de personal y congelación de puestos de trabajo mantener la búsqueda de mejores precios de compra, oferta de nuevos servicios y mejoramiento de la imagen .

Se acompaña balance del 2007.

Quito, a 26 de abril del 2008.

Arvelio García Rivas
Presidente Ejecutivo y Gerente General Encargado.