

**SERVICIOS DE COMUNICACIÓN GUZMÁN & ALLAUCA CÍA. LTDA.  
INFORME DE GERENCIA  
EJERCICIO 2017**

Señores

**ACCIONISTAS**

**SERVICIOS DE COMUNICACIÓN GUZMÁN & ALLAUCA CÍA. LTDA.**

Presente.-

Dando cumplimiento a mis funciones de Gerente General de **SERVICIOS DE COMUNICACIÓN GUZMÁN & ALLAUCA CÍA. LTDA.**, pongo a su consideración el informe de las labores cumplidas durante el Ejercicio Económico 2017.

**1. ANTECEDENTES.**

- Servicios de Comunicación Guzmán & Allauca Cía. Ltda. es una compañía ecuatoriana que se encuentra inmersa en el mercado de VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE CELULARES Y SUS PRODUCTOS, tratando de cubrir las necesidades de la demanda del mismo en distribución a nivel nacional y su nombre comercial.
- Servicios de Comunicación Guzmán & Allauca Cía. Ltda. es una compañía creada en el año 2012 y entró en funcionamiento el 14 de noviembre de ese año, con el firme propósito de crecimiento y estrategias de competitividad y servicio.

**2. ASPECTO ECONÓMICO.**

Servicios de Comunicación Guzmán & Allauca Cía. Ltda cuenta con una oficina principal en Quito desde donde realiza sus actividades a nivel de Quito, y en el 2017 contó con tres locales o puntos de venta ubicados en el sector del Valle de los Chillos, Cumbayá y Quito, y dos locales en la zona oriental del país, en las ciudades del Tena y del Puyo, y dos islas de la marca Tuenti en Cumbayá y Sangolquí.

En el año 2017 se ha registrado una pérdida en el ejercicio, debido a varias situaciones que se detallarán en este informe y que no han permitido llegar al objetivo.

**3. ASPECTO ADMINISTRATIVO Y COMERCIAL.**

En el área administrativa, en el mes de septiembre, se tomó la decisión de reducir la nómina administrativa debido a los malos resultados comerciales. Para esto se eliminó la posición de coordinadora de Recursos Humanos, y también se eliminaron un puesto en la coordinación de activaciones y posventa y un puesto en el área contable, quedando la estructura con un gerente, un coordinador contable, un

coordinador de bodega, un asistente contable, tres supervisores de ventas y un mensajero.

A finales del mismo mes, el señor Jorge Guzmán, gerente de la empresa hasta esa fecha, presentó su renuncia irrevocable al cargo, además de su intención de ceder sus acciones de la empresa, por lo que mediante Asamblea Extraordinaria de socios se resolvió aceptar su renuncia y elegir a los nuevos directivos de la empresa.

La presidencia asumió la señorita Judith Benítez, la cual ejerció su cargo por un mes más, presentando también su renuncia irrevocable.

En la cesión de participaciones, el señor Guzmán cede las mismas a favor de César Allauca e Iván Naranjo, y considerando la renuncia de Judith Benítez, quien toma posesión de la presidencia de la empresa es el señor Iván Naranjo.

De la misma manera, al realizar estos cambios en la directiva, el que suscribe asume la gerencia general de la empresa. Todos estos cambios han sido debidamente registrados en las instituciones correspondientes.

En el mes de marzo, se abrieron dos nuevos locales en las ciudades del Tena y el Puyo, con el fin de incrementar la producción. Los locales no han tenido la producción deseada debido a la constante rotación de personal, el mismo que no cumplía las expectativas de ventas. Se tomará la decisión de continuar o no en estas plazas en el 2018.

Debido a los malos resultados en la operación del local de Cumbayá, se tomó la decisión de cerrar este punto de venta. Se realizó una negociación con Movistar y un distribuidor autorizado para vender este punto de venta.

De la misma manera, y por el cambio de políticas de pagos por parte de la operadora que se vinieron arrastrando desde al año anterior, se decidió cerrar también los locales de San Luis Shopping y del CCI. En el cierre del local del San Luis Shopping no hubo ninguna negociación, por lo que este cierre acrecentó la pérdida. El local del CCI fue negociado con Movistar y se logró recuperar una parte del dinero invertido.

El equipo comercial que laboraba en los puntos de venta fue trasladado a matriz a cumplir la misma función de ejecutivos de venta, pero en este caso su producción debía realizarse fuera de un local, con prospección y visitas directas a clientes. No se tuvo los resultados esperados la mayor parte del equipo ha puesto su renuncia por falta de resultados. El resto del personal ha salido de la empresa el momento de cerrar los puntos de venta.

Respecto a la marca Tuenti, se mantiene la isla en el centro comercial San Luis Shopping y se ha establecido nuevas alternativas para reclutar ejecutivos de venta comisionistas, los mismos que han dado buenos resultados en los meses de

noviembre y diciembre. Se mantendrá el mismo esquema en el 2018 realizando los ajustes necesarios para mantener la productividad y rentabilidad del negocio.

#### **4. ASPECTOS LABORALES, LEGALES Y SOCIETARIOS.**

La empresa mantiene una deuda pendiente con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social por los aportes de empleados, planillas de préstamos y fondos de reserva. Se realizarán gestiones en el 2018 para empezar a cancelar estos valores. Por otro lado, la compañía ha cumplido con todas y cada una de las disposiciones y exigencias emitidas por la Superintendencia de Compañías y organismos de carácter Fiscal Municipal y Societario.

#### **5. ASPECTO FINANCIERO**

Las ventas realizadas en el año 2017 en su cuarto año completo de funcionamiento fueron de \$ 293330.19 dólares americanos. Los cambios en las condiciones comerciales de Movistar y la apertura de dos nuevos locales y su baja producción han ocasionado que se registre una pérdida de \$144.192,21 dólares americanos, lo cual nos preocupa pero a la vez nos compromete a seguir mejorando continuamente en nuestra gestión.

#### **6. PLAN COMERCIAL 2018**

Habiendo cumplido todos los puntos de acción establecidos para el año 2017, y tomando en cuenta que los resultados no han sido los esperados, se establecen los siguientes puntos de acción:

- Reducir drásticamente el tamaño de la empresa en la parte administrativa. Se mantendrá una persona en cada área, para que la nómina no supere las nueve personas.
- Cerrar todos los puntos de venta Movistar, negociándolos o cerrando definitivamente la operación con locales comerciales.
- Mantener una fuerza de ventas en calidad de Comisionistas, estableciendo un esquema de comisiones por venta realizada y que los mismos no tengan ninguna relación de dependencia con Avante.
- Establecer un jefe de ventas por cada segmento de negocio, es decir, Un jefe para el segmento Individuos, uno para el segmento Pymes y uno para Tuenti. Esto con el fin de llevar un mejor control y seguimiento a cada canal. Se eliminará la supervisión del Oriente.
- Se realizará una disminución de gastos fijos, como pagos de arriendos de locales, pago de servicios telefónicos, compra de suministros, y cualquier otro rubro que signifique un gasto innecesario para la empresa.
- Se realizará la venta de los activos que la empresa ha conservado del cierre de los locales para bajar costos financieros y obtener algún ingreso adicional.

- Se potenciará el negocio de la marca Tuenti, pues requiere una menor inversión y genera resultados inmediatos.
- Conseguir alianzas con empresas o terceras personas que nos permitan incrementar la productividad del negocio sin que esto signifique realizar una inversión adicional.

Atentamente,



César Allauca T.  
**GÉRENTE GENERAL**  
**SERVICIOS DE COMUNICACIÓN**  
**GUZMÁN & ALLAUCA CIA. LTDA.**