

**DE LA CRUZ COMPAÑÍA DE COMERCIO CIA. LTDA.**

**INFORME DE GERENCIA**

**EJERCICIO 2015**

**Señores**

**ACCIONISTAS**

**DE LA CRUZ COMPAÑÍA DE COMERCIO CIA. LTDA.**

**Presente.-**

Dando cumplimiento a mis funciones de Gerente General de "DE LA CRUZ COMPAÑÍA DE COMERCIO CIA. LTDA." pongo a vuestra consideración el informe de las labores cumplidas durante el Ejercicio Económico 2015.

**1. ANTECEDENTES.**

De LA Cruz Compañía de Comercio CIA. Ltda., es compañía ecuatoriana y cuyo propósito esta fundamentado en atender todas las necesidades en la comercialización y distribución de productos de consumo masivo del mercado de la provincia de Pichincha.

A lo largo de estos años hemos construido un gran nombre comercial a base de seriedad, puntualidad. Organización y confianza reconocida por nuestros principales clientes y proveedores, con el firme propósito de crecimiento y estrategias de competitividad y servicio.

De la cruz Compañía de Comercio Cía. Ltda., tiene sus oficinas ubicadas en el Distrito Metropolitano de Quito, calle De los Aceitunos E 1-149 y Panamericana Norte.

La Actividad económica principal es la venta al por mayor y menor de productos diversos para el consumidor

**2. ASPECTO ECONÓMICO**

De la Cruz Compañía de Comercio Cía. Ltda. Cuenta con una oficina principal en Quito, desde donde maneja toda su operación y distribución de productos de consumo masivo a toda la provincia de Pichincha.

La compañía en este año ha disminuido en sus ingresos el 4.83% en comparación con el año anterior, debido a la nueva adopción de procesos tanto tecnológicos como de pedidos y despachos ya que se instaló en la empresa un nuevo software llamado ERP Dynamix proporcionado por nuestro proveedor Familia para lo cual se tuvo que capacitar al personal, acoplar de un diseño de procesos anteriores a nuevos para un trabajo de un modelo específico, esta transición ocupó gran capacidad de recursos, tanto económicos como de tiempo y adaptación al personal al modelo, encontrando así algunos inconvenientes que generaron situaciones de resolución inmediata en la aplicación del modelo comercial. Otro factor que generó el decrecimiento en ventas fue el desacuerdo comercial entre el proveedor Proalco, quien tenía una participación importante en la cartera de productos los cuales eran de gran aceptación por parte de nuestros clientes. es la no distribución de los productos del proveedor Proalco el cual tenía una cartera de productos de satisfacción con el cliente y de un buen número de pedidos por parte de nuestros clientes.

### **3. ASPECTO ADMINISTRATIVO**

La gestión administrativa realizada por parte de gerencia, departamento de vetas y el departamento financiero han permitido a la empresa mantenerse en el mercado, incorporar nuevos proveedores y cubrir las obligaciones económicas a tiempo.

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

Las obligaciones patronales exigidas por el IESS se han cumplido dentro de los términos de pago establecidos en su debido momento y plazo, así como los pagos de obligaciones tributarias al SRI, remuneraciones al personal, cuotas, patentes, suscripciones y otras, estando al día en sus obligaciones.

La compañía ha cumplido con todas y cada una de las disposiciones y exigencias emitidas por la Superintendencia de compañía y organismos de carácter Fiscal Municipal y Societario.

### **5. ASPECTO FINANCIERO**

Las ventas realizadas en el año 2015 fueron de 8, 881,985.00 con una rentabilidad bruta del 12.65% y una utilidad neta frente a los gastos del 1%, en comparación con el año 2014 el valor de las ventas ha decrecido generando así una utilidad de 85,570.00

#### **PLAN COMERCIAL 2016**

La empresa mediante acuerdo comercial con Nestlé del Ecuador ha implementado el sistema de recepción de pedidos PARA su línea; este sistema pretende medir la eficiencia, capacidad de respuesta de nuestro personal tanto vendedores como bodegueros; llevara datos históricos y estadísticos del día a día, información con la cual se podrán tomar decisiones, implementar políticas comerciales y resolver problemas oportunamente. Se necesita de un interfaz de comunicación Nestlé el sistema contable de la empresa y el sistema Ecom para que la toma de pedidos se convierta en facturación electrónica, se envíe los documentos de autorización al SRI y que esta información sea procesada por contabilidad en este año 2016 se trabajara en esta interfaz pero para la implementación total de la empresa, es decir, Multimarcas y Nestlé.

Se trabajara en la búsqueda de nuevos proveedores con líneas de consumo masivo para incrementar al portafolio de productos, incrementar la base de clientes en zonas no cubiertas.

Se prevee a mediados del 2016 el traslado a las nuevas oficinas y bodegas donde se implementaran nuevas políticas empresariales capacitación al personal para el mantenimiento y buen manejo de las bodegas y se reestructurará los departamentos de administración y ventas para una mejor distribución de recursos

Atentamente,



Señor Jorge de la Cruz  
Representante Legal