

DE LA CRUZ COMPAÑÍA DE COMERCIO CIA. LTDA.

INFORME DE GERENCIA

EJERCICIO 2016

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 2016.

1. ANTECEDENTES

De La cruz Compañía de Comercio Cía. Ltda. , es una compañía ecuatoriana y cuyo propósito está fundamentado en atender todas las necesidades en la comercialización y distribución de productos de consumo masivo del mercado de la provincia de Pichincha.

De La Cruz Compañía de Comercio Cía. Ltda., tiene sus oficinas ubicadas en el Distrito Metropolitano de Quito, calle De Los Aceitunos E1-149 y Panamericana Norte.

2. ASPECTOS ECONOMICOS

Los ingresos de ventas en el año 2016 se incrementaron en un 13.25% con respecto al año 2015, esto debido a la incorporación de la nueva línea de comercialización UNILEVER la cual cuenta con un portafolio aproximadamente de 400 productos.

INGRESOS DE VENTA

AÑO 2016

VENTAS	AÑO		% DE INCREMENTO
	2015	2016	
	8,578,759.77	9,889,522.69	13.25%

Para la distribución de esta línea se invirtió \$ 300.000 en la adquisición de inventarios en el mes de abril para iniciar con las actividades de comercialización.

PRINCIPALES LINEAS

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016

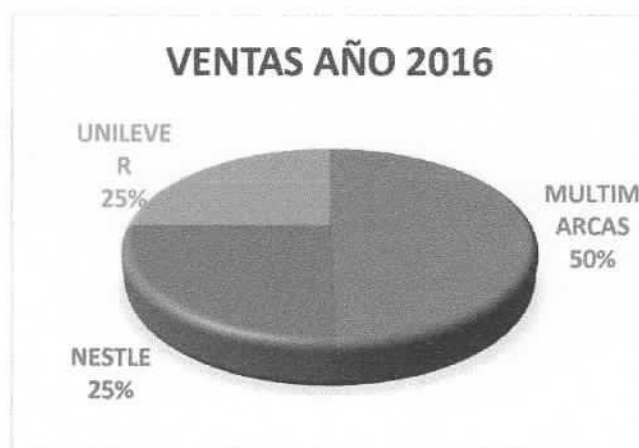
LINEA	INVENTARIO
ALIMENTACION	1137 cajas
CUIDADO DE HOGAR	19000 cajas
CUIDADO PERSONAL	24000 cajas

Unilever nos asignó como distribuidor la zona sur de la ciudad para la comercialización de su línea en forma directa. Los clientes de esta zona se dividen en mayoristas y mega mayoristas con una rentabilidad bruta del 8% y clientes cobertura con el 11% respectivamente.

La participación de ventas en el año 2016 de todas las líneas de distribución es:

**VENTAS
AÑO 2016**

VENTAS	MULTIMARCAS	NESTLE	UNILEVER	TOTAL
	4,908,941.43	2,518,206.87	2,462,374.39	9,889,522.69
(%)	49.64%	25.46%	24.90%	



Dichas líneas nos han dejado una rentabilidad bruta de:

**RENTABILIDAD BRUTA POR LINEAS
AÑO 2016**

	MULTIMARCAS	NESTLE	UNILEVER	TOTALES
VENTAS	4,908,941.43	2,518,206.87	2,462,374.39	9,889,522.69
COSTO DE VENTAS	4,417,431.34	2,373,773.43	2,230,926.08	9,022,130.85
UTILIDAD BRUTA	491,510.09	144,433.44	231,448.31	867,391.84
(%)	10.01%	5.74%	9.40%	8.77%



Todas las líneas de distribución nos han otorgado rebates y descuentos por el cumplimiento de nuestras obligaciones a tiempo dejándonos las siguientes participaciones:

REBATES Y DESCUENTOS POR LINEA

AÑOS 2016

	MULTIMARCAS	NESTLE	UNILEVER	TOTALES
VENTAS	4,908,941.43	2,518,206.87	2,462,374.39	9,889,522.69
REBATES Y DCTOS	112,787.20	388,293.64	55,147.47	556,225.31
(%)	2.30%	15.42%	2.24%	5.62%



Si sumamos los ingresos por rebates y el ingreso por ventas netas obtenemos el total de los ingresos en el año que fueron de 10'445.748

3. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

En el mes de febrero del 2016 se decide retornar al sistema de gestión integrado JOSENET y se deja de utilizar el sistema contable ERP DYNAMICS. En este año se trabajó con JOSENET y el sistema de pedidos E-COM proporcionado por nuestro distribuidor NESTLE S.A., el cual trabaja mediante dispositivos móviles con la fuerza de ventas llevando inventarios y pedidos los cuales son transformados a facturas mediante el programa JOSENET.

Unilever propuso la utilización del sistema comercial PowerStreet para la toma de pedidos, facturación, cobranzas e ingreso de inventarios con lo cual Unilever evalúa nuestra gestión. El contrato con este sistema es por tres años, para lo cual se invirtió en tecnología creando interfaces que se conectan al sistema contable JOSENET y así consolidar la información.

4. ASPECTOS LABORALES, LEGALES Y SOCIETARIOS

- Laboral:

Por la implementación de la línea de Unilever el personal se incrementó en los puestos de venta, logística y administración. El personal ha tenido una alta rotación en todas las líneas llegando a una estabilidad mediante capacitaciones y distribución de nuevas funciones.

- Legales y Societarios:

Se ha dado cumplimiento a los deberes patronales emitidos por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social IESS, Ministerio de Trabajo, obligaciones tributarias con el Servicio de Rentas Internas SRI, obligaciones con la Superintendencia de Compañías y Municipio de Quito dando así cumplimiento a todas las obligaciones fiscales.

5. ASPECTOS FINANCIEROS

Con respecto al año 2015 las ventas se incrementaron en un 13.25%, la obtención de rebates en un 45.45%, pero el valor de los gastos incurridos en el año 2016 se incrementó en un 22.83% dándonos una utilidad neta de \$ 77.969.67 que al comparar con el periodo 2015 decreció en un 9.95%, así se indica:

UTILIDAD NETA AÑO 2016

	2015	2016	%
VENTAS	8,578,759.77	9,889,522.69	13.25%
COSTOS	7,757,983.75	9,022,130.85	14.01%
UTILIDAD BRUTA	820,776.02	867,391.84	5.37%
(%)	9.57%	8.77%	
REBATES	303,382.20	556,298.74	45.46%
UTILIDAD BRUTA + REBATES	1,124,158.22	1,423,690.58	
GASTOS	1,038,432.25	1,345,720.91	22.83%
UTILIDAD NETA	85,725.97	77,969.67	-9.95%

El incremento en el gasto se da por los intereses generados por préstamos para el pago de obligaciones con Unilever: sueldos y salarios, inversión en productos, promoción y publicidad, transporte tercerizado de mercadería y rebates a clientes.

El avance hacia un mejor ahorro en los gastos se está dando en los últimos meses ya que estamos planificando actividades y presupuestos por cada área de trabajo.

6. INFRAESTRUCTURA

La empresa ha invertido en la construcción de sus nuevas instalaciones un valor aproximado de Usd \$700.000 dólares hasta el 31 de diciembre del 2016. Se prevee que todos los recursos de la empresa se trasladen a las nuevas oficinas en el primer trimestre del año 2017 donde se valorara en forma más exacta la construcción y se registrara en nuestros estados financieros la propiedad total.

Se prevee también que para el año 2017 se terminara la construcción de toda la infraestructura para conserjería, enfermería y adecuaciones de todas las instalaciones para uso del personal

7. PLAN COMERCIAL

Nuestro principal objetivo es tener un crecimiento del 10% en relación al año anterior.

La participación en cada línea para este año se proyecta en: 25% Nestlé, 35% Unilever, 40% Multimarcas. Los proveedores de dichas líneas nos facilitaran descuentos, rebates, promociones y obsequios para los clientes sobre todo en temporadas de alta rotación.

• LINEAS DE PRODUCTOS

Tenemos la necesidad de mejor capacitación a la fuerza de ventas ya que tenemos nuevos miembros en cada línea, es necesario que cada ejecutivo maneje su línea de productos pero que también comparta capacitación de las demás líneas esto nos servirá para la realización de las promociones cruzadas que la empresa implementara en este año con la finalidad de mantener todos nuestros productos con alta rotación

• ATENCION AL CLIENTE

Se está revisando las zonas de cobertura que poseemos para repotenciarlas mejorando la atención al cliente, entregas, cobranzas y devoluciones, este proceso se lo hará con la colaboración de logística y cartera trabajando en equipo buscando la eficiencia de atención al cliente y ahorro de recursos

• INCENTIVOS

Se establece para este año el incentivo para clientes en la mejora del descuento otorgado el cual se brindara a los clientes con mejores montos de compra, cumplimientos de cartera, pronto pago y venta efectiva un monto de 0.5% hasta el 2% de descuento en el mes con lo cual la empresa y el cliente tendrá un mejor movimiento en liquidez

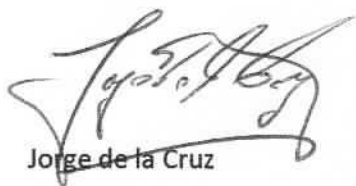
El incentivo para este año a la fuerza de ventas es crear el "Plan mejor vendedor mensual" para lo cual el vendedor recibirá un valor adicional de movilización y comisión, este plan mide la eficiencia del personal y la gestión con el cliente, es decir, no solo el cumplimiento de la toma del pedido y la cobranza, también la resolución de los problemas que presente el cliente en cuanto a precios, ofertas, entregas, cobertura y sobre todo en devoluciones de mercadería.

- **NEGOCIACIONES**

La empresa cuenta con gran infraestructura la cual nos brinda mejor comodidad, bodegaje, manejo de logística y manejo de bodegas con lo cual podemos atender a más proveedores.

El interés es buscar en este año dos nuevos proveedores para la distribución de sus productos en nuestras zonas de comercialización y en nuevas zonas o que nos asignen nuevas zonas con las cuales se trabajaría con todos nuestros recursos e infraestructura. Se tiene previsto dos entrevistas sobre este tema para estas negociaciones.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Jorge de la Cruz', written over a horizontal line.

Jorge de la Cruz

GERENTE