DE LA CRUZ COMPAÑÍA DE COMERCIO CIA. LTDA.

INFORME DE GERENCIA

EJERCICIO 2017

Señores

ACCIONISTAS

DE LA CRUZ COMPAÑÍA DE COMERCIO CIA. LTDA.

Presente.-

Dando cumplimiento a mis funciones de Gerente General de "DE LA CRUZ COMPÀÑIA DE COMERCIO CIA. LTDA.", pongo a vuestra consideración el informe de las labores cumplidas durante el Ejercicio Económico 2017.

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 Cacha y Elias Godoy.

2. ASPECTOS ECONOMICOS

Los ingresos de ventas en el año 2017 se incrementaron en un 21.99% respecto al año 2015 y en 10.08% en relación al año 2016, este incremento se debe a las negociaciones con los proveedores de nuestras principales líneas como es Familia, Nirsa, Nestle, Unilever, con quienes hemos dado impulso a la cartera de productos con promociones e incentivos.

INGRESOS POR VENTAS			
	2015	2016	2017
Ventas	8,578,759.77	9,889,522.69	10,997,669.41
(%) Relacion 2015		13.25%	21.99%
(%) Relacion 2016			10.08%

A pesar de los ingresos obtenidos se ha dejado el portafolio de productos de la línea Unilever, esto debido a que nuestros costos operativos vs la rentabilidad no es la adecuada para el giro del negocio, es decir, nuestros costos superan el nivel de rentabilidad ofrecida por el proveedor.

Las ventas por línea en el periodo fueron:

VENTAS POR LINEA AÑO 2017				
VENTAS	MULTIMARCAS	NESTLE	UNILEVER	TOTAL
	4,643,051.02	2,970,268.11	3,384,350.28	10,997,669.41
	42.22%	27.01%	30.77%	100.00%

Presento a continuación el total de ventas por línea y la rentabilidad durante el año 2017

UNILEVER	
VENTAS	3,384,350.28
COSTO	3,136,821.71
UTILIDAD BRUTA	247,528.57
(%)	7.31%

La rentabilidad bruta ofrecida era en clientes mayoristas y mega mayoristas es del 8% y clientes cobertura con el 11% respectivamente, vemos entonces que la rentabilidad es menor de la ofrecida, el proveedor indico que con valores emitidos a la empresa mediante notas de crédito se recuperaría el valor pero se debían cumplir los presupuestos de compras y de ventas indicados por el proveedor sin tomar en cuenta parámetros como recuperación de cartera, rotación de inventarios, efectividad en la entrega a clientes, promociones y descuentos ofrecidos a los clientes los cuales tampoco se cumplían.

Se notifica a Unilever que se deja la distribución en el mes de octubre, donde por contrato se debe avisar con 60 dias de anticipación, se procede con los tramites legales y oportunamente se comunica a los señores del sistema comercial Powerstret llegando con ellos a un arreglo de licencias para el cierre del año contable.

Se ha tenido en el año 2017 por parte de los proveedores rebates, descuentos, contraprestaciones, promociones los cuales han ayudado a incrementar nuestros ingresos.

PARTICIPACION REBATES POR LINEA 2017			
MULTIMARCAS	NESTLE	UNILEVER	TOTAL
203,402.09	537,714.06	289,478.36	1,030,594.51
19.74%	52.18%	28.09%	100.00%

3. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

Al dejar la línea de Unilever se ha pensado en repotenciar la zona del sur de Quito, en este caso se hablo con la fuerza de ventas de la línea Unilever para que sigan trabajando con nosotros con la línea multimarcas y también puedan sanear la cartera de Unilever, del total del personal el 10% decide quedarse con nosotros, los demás renuncian y exiten tramites legales que se está siguiendo para la culminación de estos casos.

Se trabajo con el personal administrativo en una auditoria por departamento con el objetivo de resolver novedades y tener un mejor desarrollo de las actividades administrativas.

4. ASPECTOS LABORALES, LEGALES Y SOCIETARIOS

- Laboral:

Se ha dado fiel cumplimiento con los aspectos relacionados al personal, se ha llegado a acuerdos y en algunos casos los tramites se los esta realizando por la via legal.

- 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, Inen y Superintendencia del Control del Poder de Mercado, dando así cumplimiento a todas las obligaciones fiscales.

5. ASPECTOS FINANCIEROS

Con respecto al año 2016 las ventas se incrementaron en un 10.08%, la obtención de rebates en un 3.45%, pero el valor de los gastos incurridos en el año 2017 se incrementó en un 8.82% dándonos una utilidad neta de $134633.07 que al comparar con el periodo 2016 crecio en 42.09%, así se indica:

	AÑO 2016			
	MULTIMARCAS	NESTLE	UNILEVER	
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	55,217.90	**556,298.74**
(%)	2.30%	15.42%	2.24%	5.63%

	AÑO 2017			
	MULTIMARCAS	NESTLE	UNILEVER	TOTAL
VENTAS	4,643,051.02	2,970,268.11	3,384,350.28	10,997,669.41
REBATES Y DCTOS	203,402.09	537,714.06	289,478.36	1,030,594.51
(%)	4.38%	18.10%	8.55%	9.37%

3.75%

	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
GASTOS	1,038,432.25	1,345,720.91	1,475,853.23
(%) Relacion 2015		22.83%	29.64%
(%) Relacion 2016			8.82%

	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
UTILIDAD NETA	85,725.97	77,969.67	134,633.07
(%) Relacion 2015		-9.95%	36.33%
(%) Relacion 2016			42.09%

A pesar de la continua rotación de personal por la línea Unilever, incremento de los intereses bancarios por prestamos bancarios adquiridos en este 2017 y los gastos normales de la empresa, vemos un crecimiento de gastos de 8.82% con relación al año 2016, esto es debido a la toma de decisiones y cuidado que se ha dado a la asignación de gastos

6. INFRAESTRUCTURA

La empresa ha invertido en la construcción de sus nuevas instalaciones, desde el mes de marzo todo el personal comenzó a trabajar en ellas, esto nos da mas seguridad, imagen y mejor planificación en logística para nuestros clientes y proveedores.

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, 30% Ales, 45% Multimarcas.

- **LINEAS DE PRODUCTOS**

El incremento de la línea de Ales se la realizara en enero del 2018 para ampliar la certera de productos a ofrecer a nuestros clientes, esta línea ofrece productos conocidos en el mercado, nos ofrecen una zona mas accesible para nuestra coordinación logística, la rentabilidad bruta en esta línea se prevee del 12% y nos ayuda a generar confianza en el cliente a pesar del cambio de línea de Unilever a Ales. Tambien se prevee un aumento del 5% en multimarcas debido a que se esta vendiendo esta línea en cobertura con cobro en efectivo inmediato sin descuidar al cliente mayorista y su crédito.

- **ATENCION AL CLIENTE**

Se continua en procesos de incentivos a clientes con descuentos por compra, puntualidad de pago y venta estratégica para lo cual los proveedores nos transmitirán varios de estos incentivos los cuales se trasladara al cliente consumidor final mediante nuestros clientes en forma inmediata, asi todos obtenemos un beneficio

- **INCENTIVOS**

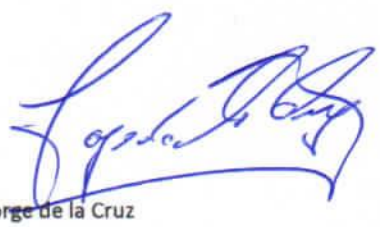
La programación de capacitación a la fuerza de ventas, facturación y cartera tendrá un calendario estandarizado para que el trabajo en equipo se amas eficiente y se pueda detectar problemas a tiempo. La empresa sigue implementando los incentivos a la fuerza de ventas con push money, cumplimiento de objetivos y mejor vendedor por línea; para el personal de bodega se establecio el control por efectividad en base a los pedidos entregados sin novedad.

- **NEGOCIACIONES**

Debido al cambio de línea y las conversaciones con clientes en el incremento de productos en base a las necesidades del consumidor final, la empresa De La Cruz, esta en conversaciones con otros proveedores para el año 2018 concretando ya negociaciones con Qala.

En este año la meta es aumentar nuestras zonas de comercialización, potenciar las existentes e incrementar las ventas con los incentivos en negociaciones que los proveedores efectuaran para este objetivo.

Atentamente,



Jorge de la Cruz

GERENTE