## *DE LA CRUZ COMPAÑIA DE COMERCIO CIA. LTDA.*

## *INFORME DE GERENCIA*

## *EJERCICIO 2018*

## *DE LA CRUZ COMPAÑÌA DE COMERCIO CIA. LTDA.*

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 2018.

### 1. ANTECEDENTES

De La cruz Compañia de Comercio Cia. Ltda... es una compañia ecuatoriana y cuyo propósito principal es 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 Elías Godoy.

### 2. ASPECTOS ECONOMICOS

Los ingresos de ventas en el año 2018 disminuyeron en un respecto al año 2017, se debe al cambio de proveedor entre UNILEVER y ALES. con Familia, Nirsa, Nestlé, se ha trabajado para dar impulso a la cartera de productos con promociones e incentivos.

La rentabilidad bruta ofrecida en clientes mayoristas y mega mayoristas es del 7% y clientes cobertura el 11% respectivamente

Se ha tenido en el año 2018 por parte de los proveedores rebates, descuentos, contraprestaciones y promociones

### 3. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS´

La gestión administrativa realizada por parte de la gerencia, áreas de ventas (logística - comercial) y administrativo han permitido a la empresa mantenerse en el mercado, incorporar nuevos proveedores y cubrir las obligaciones económicas a tiempo.

Se realizó con el personal administrativo una auditoria por departamento con el objetivo de resolver novedades y tener un mejor desarrollo de las actividades. Para el año 2019 existe un nuevo reto poner en marcha el cambio del sistema CONTABLE ADMINISTRATIVO, Mobilvendor.

### 4. ASPECTOS LABORALES, LEGALES Y SOCIETARIOS

Laboral: Se ha dado fiel cumplimiento con los aspectos relacionados al personal,

Societarios y Legales: 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.-

Durante el año 2018 se pudo cubrir todos los pagos, no hubo ningún inconveniente en cuanto a FLUJO DE EFECTIVO.

## 6. INFRAESTRUCTURA.-

La empresa ha invertido en la construcción de sus nuevas instalaciones, desde el mes de marzo 2017 todo el personal comenzó a trabajar en ellas, lo que ayuda en seguridad, imagen y mejor planificación 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 linea para el año 2019 se proyecta en: 25% Nestlé, 30% Ales, 45% Multimarcas-Familia; la meta es aumentar nuestras zonas de comercialización, potenciar las existentes e incrementar las ventas con los incentivos en negociaciones que los proveedores efectuarán para este objetivo.

### • LINEAS DE PRODUCTOS

El incremento de la linea Ales se realizó en enero del 2018 para ampliar la cartera de productos a ofrecer a nuestros clientes, la rentabilidad bruta en esta linea se esperaba el 12%

### • ATENCION AL CUENTE

Se continúa en procesos de incentivos a clientes con descuentos por compra, puntualidad de pago y venta estratégica para lo cual los proveedores transmiten varios incentivos al cliente final

### • INCENTIVOS

Se han llevado a cabo reuniones con la fuerza de ventas, facturación y cartera para que el trabajo en equipo sea eficiente y poder detectar problemas a tiempo. La empresa con sus proveedores sigue incrementando los incentivos a la fuerza de ventas con push money, cumplimiento de objetivos y mejor vendedor por línea; para el personal de bodega se estableció 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, en el año 2018 concretó negociaciones con Qala.

En cuanto al resultado obtenido en el año 2018, lamentablemente se realizó ajustes al INVENTARIO, constituyen saldos de cuatro años atrás aproximadamente, mismos que se debia ir liquidando conforme a los documentos presentados por los proveedores, lamentablemente no se tuvo un buen apoyo por parte de varios departamentos para el control efectivo de varios puntos, llegando a establecerse diferencias significativas.

Atentamente,

**JORGE DE LA CRUZ**

**GERENTE**