

## **INFORME DE GERENCIA**

### **EJERCICIO 2019**

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

Dando cumplimiento a mis funciones de Gerente General de la empresa "DE LA CRUZ COMPAÑÍA DE COMERCIO CIA. LTDA.", pongo a vuestra consideración el informe de las labores cumplidas durante el Ejercicio Económico 2019.

#### **1. ANTECEDENTES**

De La Cruz Compañía de Comercio Cía. Ltda. es una compañía ecuatoriana cuyo propósito principal es la comercialización y distribución de productos de consumo masivo en la provincia de Pichincha. Actividad que se ejecuta con los mejores estándares; y, precautelando en todo momento la seguridad de sus trabajadores.

De La Cruz Compañía de Comercio Cía. Ltda., actualizado ante todos los órganos de control su domicilio tributario estableciendo sus oficinas principales en el Distrito Metropolitano de Quito, en calle Cacha N9 y Elías Godoy.

#### **2. ASPECTOS ECONOMICOS**

Los ingresos de ventas en el año 2019 disminuyeron un 3.17% con respecto al año 2018, debido a la paralización producida en el país en el mes de Octubre, la misma que generó consecuencias en la operación, sin permitir que cerremos efectivamente el año como hubiésemos deseado.

La rentabilidad bruta ofrecida en clientes mayoristas y megos mayoristas es del 7% y clientes de cobertura el 11%.

Se ha tenido en el año 2019 por parte de los proveedores: rebates, descuentos, contraprestaciones y promociones,

Se realizó un cambio en la distribución con respecto a cobertura, implantando política de cobros de contado.

#### **3. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS**

La gestión administrativa realizada por parte de la gerencia, departamentos de ventas, logística; y, Gerencia Administrativa Financiera, permitió a la empresa mantenerse en el mercado, incorporar nuevos proveedores y cubrir las obligaciones económicas a tiempo.

El reto del año 2019 fue poner en marcha el cambio del sistema contable-administrativo y el sistema de ventas Mobilvendedor, operación en la que se presentó varios problemas, debido a que el proveedor no supo brindar soluciones inmediatas, sin embargo, se logró tener un informe efectivo por parte de Auditoría Externa, se presentó anexos realizados manualmente desde Excel los mismos que fueron compaginados con el sistema.

Los saldos iniciales ingresados al sistema MOBILVENDOR (datos) no fueron cotejados con saldos finales de balances del año 2018, existiendo diferencias pequeñas en unos casos y un ajuste significativo que afectó a INVENTARIOS. Se ha presentado Estados Financieros 2018 reestructurados.

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

**Laboral:** Se ha dado fiel cumplimiento con los aspectos relacionados al personal, pago de sueldos, décimos y todos los derechos. Se implementó una nueva estructura organizacional diferenciando las áreas y departamentos que conforman la empresa. Se elaboraron Manuales de Funciones por cada puesto de trabajo. Se capacitó de una forma didáctica al personal sobre el organigrama estructural. Se elaboraron nuevos formatos de contrato de trabajo. Se regularizó la mayoría de actas de finiquito que se encontraban pendientes de años anteriores, Se suscribió convenios de confidencialidad de información de la empresa con los trabajadores. Se elaboró los formatos de evaluación de los trabajadores con la finalidad de encontrar observaciones para la mejora continua. Se modificó el esquema y la organización de carpetas del personal bajo una nueva sistematización. Se elaboró el instructivo para contratación de personal. Se reformó el Reglamento Interno de Trabajo que garantiza la operación de la empresa. Se elaboraron procedimientos y políticas para la mejor coordinación entre departamentos. Se revisó los temas de seguridad, salud y ambiente, actualizando la matriz de riesgos de la empresa por puesto de trabajo. Se suscribió convenios médicos para que los empleados puedan tener beneficios especialmente en temas ópticos.

**Societarios:** Se validó en la página de la superintendencia de compañías el registro de escrituras públicas, nombramientos y actos societarios ejecutados por la empresa. Se revisó la norma legal emitida para el giro del negocio.

**Legales:** Se ha dado cumplimiento al pago de obligaciones 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.

#### 5.- ASPECTOS FINANCIEROS

Durante el año 2019 se cubrió todos los pagos, un FLUJO DE EFECTIVO, eficiente, finalizando con un saldo mínimo por pagar referente a un solo PRESTAMO BANCARIO. Se revisaron varias estrategias financieras a favor de la empresa.

#### 6.- INFRAESTRUCTURA

Las instalaciones son nuevas, lo que ayuda en seguridad, imagen y mejor planificación logística para nuestros clientes y proveedores. Con el acompañamiento del Asesor Legal y Técnico de SSA se realizó modificaciones y se implementó la señalética necesaria en todas las instalaciones. Lo correspondiente a Logística siempre está en desarrollo de acuerdo a la disponibilidad de fondos de la empresa.

#### 7.- PLAN COMERCIAL

Nuestro principal objetivo para el año 2020 es tener un crecimiento del 10% en relación al año anterior.

La participación en cada línea para el año 2020 se proyecta en: 32% Nestlé, 26% Ales, 42% Multimarcas-Familia; (se mantendría este esquema) la meta es aumentar nuestras zonas de comercialización, potenciar las existentes e incrementar las ventas con promociones efectivas por parte de nuestros proveedores. Adicionalmente fortalecer a los mayoristas.

##### • LINEAS DE PRODUCTOS

Para el 2020 se debe analizar la línea Ales para verificar la rentabilidad neta de esta línea, Por otro lado, el propósito es dar fuerza a las líneas de multimarcas.

• **ATENCION AL CLIENTE**

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 ha tenido varias reuniones específicamente con el departamento de ventas y compras para realizar los pedidos que requiere el stock de bodega vs, necesidades reales de mercado. Igualmente se ha comunicado a los proveedores acerca de ofertas y precios de la competencia, solicitando un análisis de márgenes de utilidad para los distribuidores directos y de esta manera responder con incentivos.

Algunos proveedores cumplen con PUSH MONEY, para la fuerza de ventas, la empresa sigue entregando BONOS al mejor vendedor del mes, y al personal de logística con bonos por la efectividad de pedidos entregados.

• **NEGOCIACIONES**

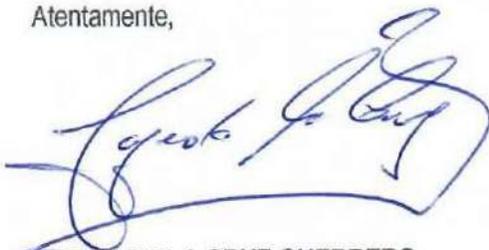
A finales del año 2019 ingresó el proveedor PROALCO y a principios de este año 2020 de igual forma se inicia la comercialización de los productos DOLLY, proveedor DISTRIBUIDORA NACIONAL DISTRIGEN, son productos conocidos en el mercado, cuya rentabilidad, rotación y otros, serán analizada durante el año en curso.

**8.- ASUNTOS RELEVANTES**

Debido a los hechos públicos ocurridos a inicios del mes de marzo del 2020, esto es la pandemia producida por el virus COVID-19, se ha producido condiciones económicas adversas en la economía mundial, por lo tanto, debemos estar atentos para generar las mejores estrategias y afrontar la operación en base a las condiciones emitidas por el Gobierno Nacional.

Quito, 15 de mayo del 2020

Atentamente,



**JORGE DE LA CRUZ GUERRERO**

**GERENTE**