

"JIMENEZ CABEZAS C. Ltda."

DIRECCION: JUAN TORRES 592

TELEFONO: 6 1 1-2 9 8

QUITO - ECUADOR

INFORME DE ACTIVIDADES DEL EJERCICIO ECONOMICO 2.010 PRESENTADO POR LA GERENCIA ANTE LA JUNTA GENERAL

Señores socios de la empresa "Jiménez Cabezas Cía. Ltda.", en cumplimiento a lo que señalan nuestros estatutos internos, tengo a bien entregar a ustedes el presente informe de las acciones y actividades en las cuales se fue desarrollando el año 2.010.

ASPECTOS GENERALES Y DE LA EMPRESA

A principios del año 2.010 como ustedes recordarán instauré un proceso de preventa el mismo que contó en un inicio con dos representantes de ventas, teniendo una media de ventas que oscilaba por los 200 dólares diarios cada uno. Este proceso fue lento en crecimiento y tuvo ciertos tropiezos y rotación de personal de preventa, realmente las ventas generadas únicamente cubrían los costos y gastos que derivaban de los mismos. El beneficio directo que recibíamos era el cumplimiento de cuotas y acuerdos que manteníamos con Cadbury Adam's que dicho sea de paso, pretendía bajar nuestro margen de descuento en tanto y cuanto no cubríamos los 10.000 dólares mensuales de presupuesto.

En esta lucha nos mantuvimos hasta que por el mes de Mayo tuvimos un acercamiento por parte de Kraft Food's del Ecuador por parte del Sr. Fernando Burbano quien meses atrás trabajara en Cadbury Adam's siendo nuestro ejecutivo de ventas, esta vez en calidad de Supervisor Senior de Kraft Foods Ecuador nos hiciera una propuesta bastante atractiva que comprendía: Ser distribuidor exclusivo de Kraft Foods Ecuador en un territorio del sur de Quito en el cual ningún otro distribuidor o vendedor de Kraft pudiera realizar venta alguna en el territorio asignado, la única excepción lógica eran las cadenas de autoservicios Supertaxi, Tía, Aki, Santa María y dos bodegas que por el volumen y descuento eran manejadas por el vendedor Mayorista de la empresa, de ahí en más todo local o negocio que existiera dentro del perímetro asignado debía necesariamente ser atendido por nuestra empresa.

El margen establecido de rentabilidad para los distribuidores es del 14% y un plazo de pago de 30 días.

Las exigencias por parte de ellos fueron:

Ser distribuidores exclusivamente de los productos de ellos. Es decir todos los negocios que manteníamos así como proveedores debíamos eliminar.



SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS

24 MAYO 2011

OPERADOR 08

"JIMENEZ CABEZAS C. Ltda."

DIRECCION: JUAN TORRES 592

TELEFONO: 6 1 1-2 9 8

QUITO - ECUADOR

Para poder tener derecho al crédito indicado debíamos justificar los montos de crédito con Garantías Bancarias, Hipotecarias o dinero en efectivo depositado en una cuenta de dicha empresa.

Luego de hacer sendas consultas con los miembros de la Junta y un dialogo frontal con el Señor Presidente, Tomamos la determinación de aceptar dicha propuesta.

El territorio asignado fue desde la calle norte por el lado oriental, la Av. Ajavi por el lado central y la calle Tachina por el lado occidental y desde ahí hacia el sur hasta la curva de Sta. Rosa sería nuestro territorio con un universo de 1.693 locales activos.

La parte más difícil, larga y demorada de tal suerte que hasta ahora no terminamos es la de liquidar las mercaderías existentes al momento del cambio. Por lo cual algo de esa mercadería termino como caducada o en mal estado sin tener ya un proveedor al cual reclamar convirtiéndose en un gasto.

La decisión estaba tomada, el miedo al cambio existía pero más poderosa era la determinación de buscar y explorar nuevos rumbos para nuestra empresa.

En el primer mes a mediados de Junio alcanzamos una venta de 30.000 dólares lo que contrastado con nuestras ventas de Mayo 16.000 eran casi el doble, en el mes de julio nuestras ventas llegaron a ser de 45.000 dólares teniendo el pico más alto del ejercicio el mes de agosto con 55.654 dólares montos que generaban una utilidad bruta de 6.800 dólares al mes, descontando los gastos de empleados, papelería y útiles de oficina que supera los 6.000 dólares nos genera una utilidad neta de algo menos de 1.000 dólares al mes. No es por demás indicarle que en un principio tuvimos muchas complicaciones y errores completamente involuntarios, puesto que era una línea y forma de comercialización muy distinta a la que habíamos trabajado en el pasado.

La temporada navideña fecha tradicional de altas ventas no nos favoreció puesto que por nuestra inexperiencia y desconocimiento de los clientes no concretamos ni planteamos negocios en el momento indicado que para este fin había sido en el mes de Octubre-Noviembre. Pero estos meses en términos generales fueron de un arduo aprendizaje.

ASPECTO DE PROYECCION

Al cierre del año pasado empezó a sonar muy fuerte dentro de las oficinas de Kraft que luego de la compra que hicieran años atrás de la multinacional Cadbury Adam's para el año 2.011 se unificaría portafolios y serían únicamente manejado por los distribuidores zonales acorde las políticas y descuentos previamente



SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS

2 4 MAYO 2011

"JIMENEZ CABEZAS C. Ltda."

DIRECCION: JUAN TORRES 592

TELEFONO: 6 1 1-2 9 8

QUITO - ECUADOR

establecidos. En la convención nacional de ventas que se realizó en el mes de marzo a la cual fui invitado y participe activamente se nos informó que todos estos rumores eran ciertos y que para el 04 de abril del 2.011 los portafolios Kraft - Cadbury serían uno solo y manejados por los distribuidores siempre y cuando puedan demostrar y entregar a la Multinacional Kraft las garantías necesarias por los montos proyectados de ventas.

En una reunión con el Jefe Regional de Ventas se nos presentó a cada uno de los distribuidores en reunión privada el giro y dimensión del negocio de la que denominaron la nueva Kraft.

Así nuestro turno llegó y los números que manejaría la empresa desde abril en adelante serían:

Ventas Mensuales Mínimas:

Kraft 45.231 dólares

Cadbury 21.020 dólares

Dando un total de 66.251 dólares

Con un universo de clientes actual de 1693 y una proyección de crecimiento por anexar clientes no tradicionales (cabinas, estaciones de servicio, cibernets, farmacias, bazares, cantinas, etc.) del 30%. Valores que sin duda alguna generarían una nueva dimensión en distribución y comprobaría una vez más el dicho tradicional "El que persevera alcanza" o "No hay mal que dure cien años".

Por lo expuesto el presente año 2.011 tiene grandes oportunidades y desafíos que cuentan con el respaldo de una transnacional de mucha trayectoria y envergadura a nivel tanto local como internacional.

Con lo expuesto terminé mi informe de actividades del ejercicio 2.010. No sin antes agradecer el apoyo sincero brindado para mi persona por todos y cada uno de los presentes, a lo largo de esta nueva etapa de la empresa han habido días difíciles, pero con su apoyo han sido llevaderos, errores seguro los cometí espero hayan sido mayores y mejores mis aciertos que mis falencias, dejo un agradecimiento fraterno a vosotros y una empresa que con nuevos bríos y una acertada dirección superará nuestras más altas expectativas.

Gracias.



Carlos P. Jiménez A.

Gerente General

