

INFORME GERENCIA GENERAL A LA JUNTA DE SOCIOS DE LA COMPAÑIA JIMENEZ CABEZAS CIA. LTDA.

Señores (as) socios:

De conformidad con el Estatuto de la Compañía JIMENEZ CABEZAS CIA LTDA, y las normas establecidas por la Superintendencia de Compañías del Ecuador presento a Ustedes el informe de la Gerencia sobre las actividades realizadas por JIMENEZ CABEZAS correspondiente al ejercicio anual del 2017.

El año 2017 inicio con una noticia inesperada. El término unilateral de la Distribución de Mondelez Ecuador para con Jiménez Cabezas Cia. Ltda. dándonos un plazo de 30 días para dar por terminada dicha relación comercial.

En ese plazo nos centramos a buscar una nueva distribución pero ninguna de las puertas que se nos abrieron eran lo suficientemente grande para poder cubrir la venta promedio que veníamos generando como empresa; por lo que en la búsqueda cambie de medida a la rentabilidad y fue así que iniciamos en Marzo la distribución de productos de Grupo Superior que al ser Galletas y de hecho el Maquilador de varios productos Mondelez la calidad de los mismos estaban garantizados.

Pero definitivamente la marca es lo que hace vender, el nivel de ventas no justificaba el tamaño de organización que con Mondelez teníamos por lo que toco despedir a varios trabajadores y otros tantos se fueron voluntariamente quedando con 8 rutas de venta.

Dos meses después Grupo Superior puso fuerza de ventas propia con lo que quedamos al margen y lo que es peor varios productos de ellos no rotaron y se caducaron en nuestras bodegas y hasta la fecha no hemos podido completar el cambio de las mismas.

No fue hasta el mes de Abril que acudimos a una entrevista de una publicación del Comercio en la cual solicitaban distribuidores para las marcas Facundo y Chiveria y luego de ciertas negociaciones iniciamos dicha distribución en Mayo con una Zona relativamente pequeña.

La misma que por nuestra experiencia y buenos resultados se fue ampliando a lo largo del año cerrando el 2017 con el equivalente a 5 veces la zona que originalmente iniciamos y con una fuerza de ventas de 18 rutas de preventa y 7 rutas de entrega.

Teniendo ya resultados esperanzadores y cruzando por primera vez en el año una venta mensual sobre los 100 mil dólares y una rentabilidad bruta de 18 mil dólares que cubría nuestro punto de equilibrio. Adicional a esto ganábamos el Rebate mensual que equivale al 5% de las ventas lo que significaba 5 mil dólares de utilidad neta; esto nos hacía ver la luz al final del túnel.

Durante todo el año 2017, la Compañía ha centrado sus esfuerzos de trabajo en dos actividades básicas, distribuir productos y la satisfacción de entrega oportuna

al cliente, salvaguardando nuestro prestigio y buen nombre en el mercado; también hemos buscado negociaciones complementarias con varios proveedores a fin de llegar a nuestros clientes con una oferta más amplia en productos de consumo masivo.

Una vez realizado el respectivo análisis contable de las actividades de JIMENEZ CABEZAS durante el año 2017, se obtuvo el siguiente resultado:

Ingresos	USD \$	808,295.41
Costos y Gastos	USD \$	827,978.65
Perdida Contable	USD \$	-19,683.24

Quito, 10 de Marzo de 2018

Atentamente,



Carlos Patricio Jiménez Ávila
GERENTE GENERAL
JIMENEZ CABEZAS CIA LTDA.