

INFORME DE GERENCIA EJERCICIO ECONÓMICO AÑO 2010

Quito, 11 de Abril de 2011

Señores

Accionistas Multiservicios Juan de la Cruz S.A.

Presente.-

De mi consideración:

Dando cumplimiento con el Reglamento de Presentación de Informes Anuales de los Administradores a las Juntas Generales, presento ante ustedes señores Accionistas, el Informe correspondiente al año 2010.

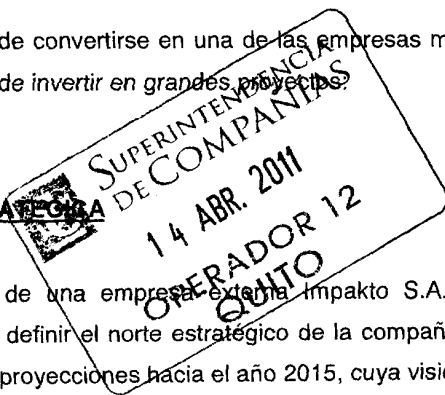
Multiservicios Juan de la Cruz, se constituyó mediante escritura del 13 de mayo del 2009, inscrita en el Registro Mercantil del 29 de mayo del 2009. Las operaciones de la compañía las inicio en agosto del año 2009 con un capital de US\$20.000. La operación se mantiene con 6 sucursales a nivel nacional: Quito, Santo Domingo, Guayaquil, Ibarra, Lago Agrio y Ambato.

La actividad principal de Mutiservicios Juan de la Cruz es la venta al por mayor y menor de productos diversos al consumidor. La empresa Multiservicios Juan de la Cruz llega a cubrir un mercado de más de 12.000 clientes a nivel nacional, segmentados en: clientes pequeños, medianos y mayoristas.

Multiservicios en pro de convertirse en una de las empresas más competitivas en el sector de consumo masivo decide invertir en grandes proyectos.

PLANEACION ESTRATEGICA

Con la contratación de una empresa externa Impakto S.A. se da inicio a la planeación estratégica logrando definir el norte estratégico de la compañía, definiendo la misión y visión de la compañía; con proyecciones hacia el año 2015, cuya visión es:



" Ser un grupo empresarial de cobertura nacional que duplica sus ventas, comprometido con el desarrollo de nuestra gente y del país"

Se definieron oportunidades de mejora en todas las áreas de la compañía, a través de la creación de directrices estratégicas que se implementarán a través de proyectos estratégicos.

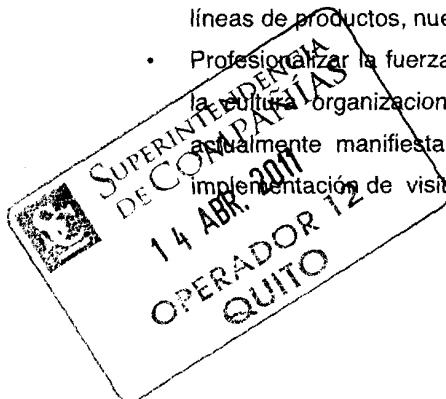
SISTEMAS DE GESTIÓN

Mediante la contratación de una empresa externa Leagroup S.A. se inició el levantamiento e implementación de un sistema de gestión por procesos. Los sistemas de gestión permiten a la organización estandarizar sus procesos y normalizar sus procedimientos siempre enfocados en obtener los mejores resultados en términos de eficiencia y eficacia, facilitando un crecimiento ordenado de la compañía:

- Capacitación del enfoque a procesos, según el modelo tortuga a los líderes de cada área.
- Elaboración del manual de sistemas de gestión
- Levantamiento de procedimientos internos,

ESTRATEGIAS COMERCIALES

- Acercamiento para realizar alianzas estratégicas con proveedores internacionales con representación y distribución exclusiva para desarrollar mercados potenciales del Ecuador, iniciamos con Panasa S.A.
- Incorporamos planes de mercadeo orientados a clientes para desplazar marcas de competencia, se implementó el plan XIII sueldo para clientes.
- Inicio de revisión y edición de Revista-Catalogo para clientes
- Automatizar FFVV para mejorar eficacia y efectividad de venta, mediante la entrega de netbooks a la fuerza de ventas, automatizando la digitación de pedidos.
- Optimizar gastos, mejorar la productividad de la infraestructura disponible.
- Presentación de nueva imagen corporativa de Multiservicios a los proveedores, nuevas líneas de productos, nuevos proveedores, importaciones directas.
- Profesionalizar la fuerza de ventas con énfasis en los mandos o jefaturas reajustando la cultura organizacional del área en procura de lograr revertir la conducta que actualmente manifiesta temas de faltas de integridad y alta rotación, mediante la implementación de visitas domiciliarias a la fuerza de ventas.



- Desarrollar cultura de análisis de la información como input para la toma de decisiones.
- Rediseñar la segmentación de nuestro portafolio de clientes, de la fuerza de ventas y mix de productos rentables.
- Retornar la muestra física.
- Mejor comunicación organizacional externa e interna fomentando la cultura organización.
- Creación del área de call center en las 6 sucursales.
- Negociación con proveedores para conseguir mejores condiciones comerciales y apoyo de material, muestras para clientes.
- Mayor control de cartera, debido a que algunos vendedores perjudicaron a la empresa con robos y jinetes.

SELECCIÓN Y CONTRATACIÓN DE PERSONAL

Se procedió a la selección y contratación de nuevo personal para cargos importantes de la compañía, profesionales especialistas de primer nivel, líderes en el área, que han venido con propuestas de cambio, hacia mejorar la estructura organizacional, cambiar la estructura de las áreas y mantenernos como una empresa eficiente. Cada líder se proyecta a:

- Restructuración de áreas
- Definición de estrategias y cambios en el organigrama estructural
- Implementación de Área Corporativas
- Creación de nuevas áreas.
- Elaboración de funciones, procedimientos y políticas.
- Estandarización de funciones matriz, sucursales.
- Mejorar la comunicación en todos los niveles
- Sensibilización del personal a todos los cambios implementados.

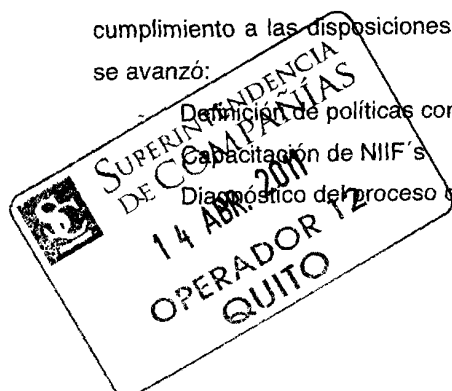
IMPLEMENTACIÓN DE NIIF'S

Se realizó una contratación externa para asesoría en implementación de NIIF's, dando cumplimiento a las disposiciones de la Superintendencia de Compañías, en una primera fase se avanzó:

Definición de políticas contables de la compañía

Capacitación de NIIF's

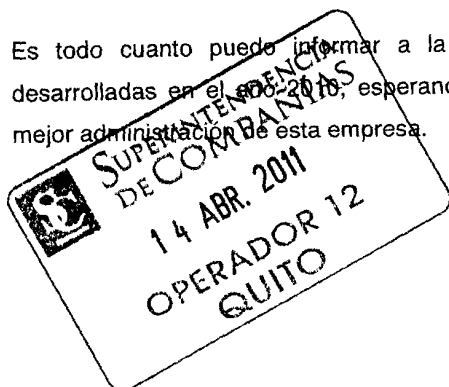
Diagnóstico del proceso de implementación de NIIF's



Con estos proyectos ejecutados en el 2010, los resultados de mi gestión se detallan:

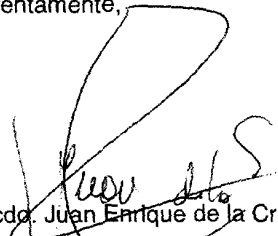
- 1.1 Durante este período la empresa ha continuado con sus actividades de distribución y comercialización de productos de consumo masivo, llegando a cubrir un mercado de más de 12.000 clientes a nivel nacional, segmentados en clientes pequeños, medianos y mayoristas, a través de 6 Agencias: Quito, Guayaquil, Ibarra, Ambato, Lago Agrio y Santo Domingo.
- 1.2 En este año podemos observar un incremento importante de ventas del mes de agosto a diciembre del 2009 de \$12'013.027 a \$50.527.342 por el período completo del año 2010, lo que representa un incremento muy significativo con respecto al año anterior. Logrando así un mayor posicionamiento en el mercado de consumo masivo.
- 1.3 El 4 de mayo 2010 se procedió a realizar un aumento de capital de \$20.000 a \$1'200.000; manteniendo un nuevo capital total de \$1'220.000; distribuidos de la siguiente manera: Juan Enrique de la Cruz Guerrero 90%, Juan Francisco de la Cruz Peñaherrera 5%; Katterine de la Cruz Peñaherrera 5%.
- 1.4 La situación financiera al cierre del presente ejercicio económico es positiva obteniendo una utilidad bruta de \$ 176.024, que de acuerdo a la Ley el 15% será repartido al personal y 25% para impuesto a la renta.
- 1.5 La utilidad obtenida del presente Ejercicio Económico, luego de las deducciones del 15% para distribución a trabajadores y 25% Impuesto a la Renta, corresponde a una utilidad neta para los accionistas de \$ 106.277,82, con la sugerencia de mantener estas utilidades en la cuenta Utilidades no distribuidas ejercicios anteriores.
- 1.6 Para el próximo año la empresa ha presupuestado un crecimiento importante del 20% en ventas, que se logrará con la creación de nuevas líneas de negocio, negociaciones con nuevos proveedores, estrategias comerciales, planes de marketing y trade marketing.
- 1.7 La compañía durante el ejercicio económico 2010, se ha caracterizado por dar cumplimiento a todos los requerimientos de los organismos de control: obligaciones tributarias, societarias, laborales, legales, seguridad industrial, etc.

Es todo cuanto puedo informar a la Junta General de Accionistas de las actividades desarrolladas en el 2010, esperando nuevas recomendaciones y sugerencias para una mejor administración de esta empresa.



Además de un profundo agradecimiento por el aporte de su know how y del aporte de sus garantías personales que permiten el fortalecimiento y crecimiento de la compañía.

Atentamente,



Lcdo. Juan Enrique de la Cruz Guerrero

Gerente General

Multiservicios Juan de la Cruz S.A.

