

INFORME DE GERENCIA EJERCICIO ECONÓMICO AÑO 2011

Quito, 10 de Abril de 2012

Señores

Accionistas Multiservicios Juan de la Cruz S.A.

Presente.-

De mi consideración:

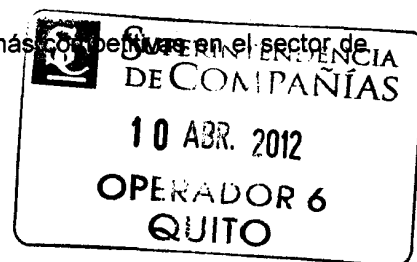
Dando cumplimiento con el Reglamento de Presentación de Informes Anuales de los Administradores a las Juntas Generales, presento ante ustedes señores Accionistas, el Informe correspondiente al año 2011.

Multiservicios Juan de la Cruz S.A., 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.

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%.

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

Se finalizó 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.

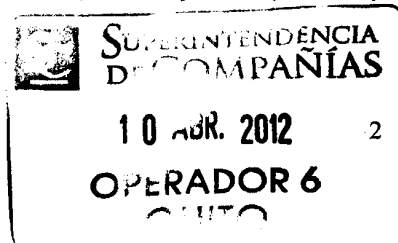
ESTRATEGIAS COMERCIALES

- Se realizaron 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 entregó la Revista-Catalogo que incluye todo el portafolio de productos para clientes.
- Se optimizaron los gastos, mediante la implementación de un área de control y gestión en cada agencia.
- Se profesionalizó a la fuerza de ventas, mediante la capacitación a todo el equipo de ventas a nivel nacional.
- Se fortaleció el trabajo en equipo del área comercial con el área de crédito.
- Se definió las estrategias del negocio para el logro de los objetivos estableciendo la metodología de medición para cada una de ellas.

IMPLEMENTACION DE SISTEMAS DE GESTIÓN, LEVANTAMIENTO DE FUNCIONES Y PERFILES.

Mediante la contratación de una empresa externa Leagroup S.A. se realizó el Manual de Sistema de Gestión de la Calidad, el cual servirá como base para realizar mejoras continuas y tener nuevas ediciones.

Se realizó el levantamiento de funciones y del perfil de cada uno de los empleados. Esto facilitó la contratación de nuevo personal con mejores competencias, con mayor compromiso y



motivación, para un mejor enfoque hacia el cargo a desempeñar, así se ha logrado disminuir la rotación de personal

Dentro del proceso de implementación se realizó:

- Entrenamiento y Coaching al personal para el levantamiento de funciones.
- Alineamiento Estratégico de Multiservicios Juan de la Cruz
- Homologación del Sistema de Gestión de Agencias
- Levantamiento de procedimientos internos,
- Sociabilización al personal de todos los cambios implementados.
- Fomento de una cultura organizacional de Gestión por resultados, basado en mediciones periódicas de desempeño de los procesos visualizado a través de sus indicadores.
- Capacitación en la comprensión de los KPI's institucionales provenientes de la misión y visión del negocio.
- Definición y aplicación del Tablero de Comando proveniente del mapa estratégico de la Organización.

IMPLEMENTACIÓN DE NIIF'S

Dando cumplimiento a las disposiciones de la Superintendencia de Compañías, en una primera fase se avanzó:

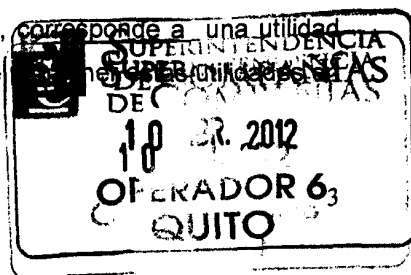
- Cronograma de Implementación
- Definición de políticas contables de la compañía
- Capacitación de NIIF's al personal contable financiero
- Diagnóstico del proceso de implementación de NIIF's
- Conciliación del Patrimonio Neto

Con estos proyectos ejecutados en el 2011, los resultados de mi gestión se detallan:

1.1 En este año podemos observar que se han mantenido las ventas muy similares al año anterior, en el 2010 \$50'529.910 y en el 2011 \$50'957.174.

1.2 La situación financiera al cierre del presente ejercicio económico es positiva obteniendo una utilidad bruta de \$ 210.982, que de acuerdo a la Ley el 15% será repartido al personal y 25% para impuesto a la renta.

1.3 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 \$ 137.520, con la sugerencia de transferir las utilidades de la cuenta Utilidades no distribuidas ejercicios anteriores.



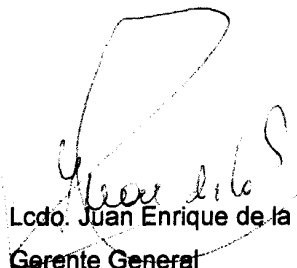
1.4 Para el próximo año la empresa ha presupuestado un crecimiento importante del 18% en ventas, que se logrará con la creación de nuevas líneas de negocio, negociaciones con nuevos proveedores, estrategias comerciales, planes de marketing y trade marketing.

1.5 La compañía durante el ejercicio económico 2011, se ha caracterizado por dar cumplimiento a todos los requerimientos de los organismos de control: obligaciones tributarias, societarias, laborales, legales, seguridad industrial, salud ocupacional, etc.

Es todo cuanto puedo informar a la Junta General de Accionistas de las actividades desarrolladas en el año 2011, 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.

