

## **INFORME DEL SR. GIANFRANCO BAQUERO TORRES REPRESENTANTE LEGAL DE LA COMPAÑÍA HELLOFOOD HALLO ESSEN HOLLESEN S.A POR EL AÑO 2014.**

El presente informe del año fiscal 2014 va dirigido a la Junta General de Socios de la empresa HELLOFOOD HALLO ESSEN HOLLESEN SA, domiciliada en la ciudad de Quito, esta empresa se encuentra en el área de servicios y es una de las nuevas empresas que tienen presencia en varios tipos de dispositivo y sistema operativo como son: Android, IOS y Windows.

### **OBJETIVOS EJERCICIO ECONÓMICO**

En el ejercicio fiscal del año 2014 se han presentado grandes cambios en la compañía, se pasó el Capital Accionario a otras 2 empresas que se encuentran localizadas en Bogotá - Colombia, anteriormente se encontraba bajo el control de 2 empresas alemanas. El nuevo capital se compone por las siguientes empresas con los mismos porcentajes distribuidos: Inversiones CMR SAS (99%) y Clickdelivery SAS (1%), fue un año de inicio de operaciones pese a que se había adquirido el dominio de la página web [www.deliyami.com](http://www.deliyami.com) y se migro toda la información a la página web [www.hellofood.com.ec](http://www.hellofood.com.ec) lo que conllevó a un crecimiento a finales del año 2014, teniendo 2 canales de venta hasta finales del mes de octubre; inmediatamente en Noviembre se añadió el canal de ventas [www.clickdelivery.com.ec](http://www.clickdelivery.com.ec) y la dirección de la empresa oficializó la integración en Ecuador de otro competidor en el mercado como es: [www.pedidosya.com.ec](http://www.pedidosya.com.ec). Para este momento se tenía 3 canales de ventas pero este último todavía no pasaba a control de la compañía, ya que se iba a llevar el control de esta página desde el 2015. El objetivo inicial de la empresa fue alcanzar 10.000 pedidos para el año 2014, el cual no se consiguió y se obtuvo 3.543 con las 2 páginas web [www.hellofood.com.ec](http://www.hellofood.com.ec) y [www.clickdelivery.com.ec](http://www.clickdelivery.com.ec). De acuerdo a estudios realizados por Coblan Internacional S.A. sobre el mercado, antes de ser adquirida por el Grupo FOODPANDA, deberíamos alcanzar un volumen de 20.000 mensuales aceptados para tener una participación atractiva del mercado. Actualmente la meta a cumplir para el año 2015 es 106,000 pedidos aceptados en todo el año.

### **DISPOSICIONES DE JUNTA Y DIRECTORIO**

La Junta General de Socios y Accionistas dispone el aumento de capital para el siguiente año que se va a tramitar y dar seguimiento dentro de los 3 primeros meses del año, por otro lado la compañía está implementando nuevos requerimientos para el área comercial, la empresa ya ha empezado con operaciones en las ciudades de Guayaquil, Manta y Cuenca, y posteriormente Tulcán y así llegar al consumidor final con la fórmula de GANAR-GANAR. De esta manera beneficiar a la empresa a la cual represento y también para nuestros socios comerciales, así finalmente lograr una consolidación en el mercado ecuatoriano y se podrá llegar a una sostenibilidad más pronto de lo esperado. La

compra de los otros canales de venta y la fusión de los mismos durante el año 2014 siendo así que se culminó con 2 plataformas diferentes para ventas y retroalimentando de información desde la página de [www.deliyami.com](http://www.deliyami.com), se llegaron a nuevos acuerdos comerciales con otros empresarios para tener un portafolio de clientes más amplio e incrementar nuestra oferta de variedad para el consumidor final llegando a nuevos nichos de mercado.

#### **INFORMACIÓN DE HECHOS EXTRAORDINARIOS**

La mayoría del personal de la empresa es nuevo, a excepción de las personas que venía laborando y brindando soporte desde [www.deliyami.com](http://www.deliyami.com) y que al momento continúan colaborando de manera activa con las operaciones diarias de la empresa, en el área financiera se contrató un Contador que anteriormente se contaba con un servicio Outsourcing para este tipo de trabajo en la empresa Coblan Internacional S.A., el área de Call Center incrementó su número pasando de cero a 2 y en la actualidad ya tenemos hasta 5 personas en el Call Center.

En la parte administrativa y legal de la empresa nació jurídicamente como HELLOFOOD HALLO ESSEN HOLLESEN SA y se encuentra legalmente registrada en la Superintendencia de Compañías en el Servicio de Rentas internas en el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, registrando los contratos del personal en el Ministerio de Relaciones Laborales y en el IESS y después de cumplir con todas las formalidades de carácter legal y con los nuevos cambios que se tomaron a nivel de Junta se procede con el cambio de Representante Legal y de Presidente a finales del 2014 y comienzos del 2015, también se planifica realizar el cambio de la Razón Social para que se equipare con todo lo que al momento está sucediendo dentro de la empresa.

#### **SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA**

HELLOFOOD HALLO ESSEN HOLLESEN SA por obvias razones no puede emitir un criterio comparativo de tipo financiero en relación con otros años debido a que es su año de inicio de operaciones el 2014; por otro parte se puede indicar que se realizó la compra de Activos Fijos entre los que consta en la base de datos [www.adomicilioya.com](http://www.adomicilioya.com), mobiliario para la oficina, se rentó nuevas instalaciones en el Sector de la Carolina, se adecuó las mismas para tener espacios de acuerdo a los requerimientos de la empresa, se comenzó a facturar a clientes que anteriormente en [www.deliyami.com](http://www.deliyami.com) estaban con un plan gratuito todo esto se consiguió por recursos monetarios nuevos inyectados desde Alemania. El valor que al final del año 2014 se consigue en Activos es de 77.102.63 y que se redacta en la parte anterior de este mismo párrafo todo los conceptos que componen el valor de los Activos, cabe mencionar que durante el Ejercicio Fiscal no se ha tenido sobregiros ni obligaciones pendientes que generen un exceso de salida de recursos, salvo que por discrepancias entre la dirección de la empresa, la asesoría legal y financiera se produjo un pago de multas por la afiliación del Representante Legal al IESS.

Los pasivos de la empresa se encuentran al día, no se adeuda valores pendientes al SRI, IESS, Trabajadores, Ministerio de Relaciones Laborales, proveedores exceptuando los corrientes que no se encuentran vencidos y el monto al finalizar el año es de 179.211,71; y que en un porcentaje equivalente al 79% representa los recursos enviados del exterior para posteriormente registrar como Capital en el año 2015 con la aprobación de la Junta de Socios.

El Patrimonio empresarial se encuentra negativo por un valor de 102.109,08 que se va a compensar con los valores provisionales que se enviaron desde Alemania y que va a significar dar un vuelco a esta cuenta a positivo por un valor de 39.488,13.

El Estado de Resultados se afectó debido a que las ventas se empezaron a registrar tarde por la demora en el registro de los nuevos contratos y acuerdos comerciales por temas de porcentajes, eso dificultó la entrega de facturas a los socios comerciales y en el año se registró un porcentaje de ventas hasta el mes de noviembre del 2014, esto debido a que es muy complicado realizar el cierre y enviar al cliente la factura con fecha de final de mes. Y por el número de pedidos que se tuvo en el año se alcanzó un valor de 5.465,45 entre comisiones por uso de plataforma y por administración de redes sociales. La nueva incorporación de personal, los acuerdos de salarios acordados con los socios fundadores de [www.deliyami.com](http://www.deliyami.com) hizo crecer notablemente el valor de nómina que se ve efectivizado en el Estado de Resultados, el personal que se venía desde Perú a Ecuador para brindar capacitación y así acomodarse a las nuevas políticas y requerimientos de FOODPANDA una vez por semana también contribuyó al aumento de pagos por concepto de viajes. Al iniciar con operaciones también se utilizó una campaña publicitaria para que se conozca la marca en el mercado primero como Hellofood y en adelante con Clickdelivery y AdomicilioYa. Los honorarios legales y profesionales por asesoría tanto legal como financiera fueron rubros muy altos por la apertura del negocio y todo lo que con ello conlleva como los registros en la Superintendencia de Compañías, la elaboración del Reglamento Interno de Trabajo, añadir nuevas líneas telefónicas para que el resto del personal se acomode a los requerimientos de Call Center, se añadió nuevo proveedor de servicio de Internet. También se contrató una empresa para la limpieza de las oficinas en relación al gasto que se manejaba anteriormente con la otra empresa se incrementó notablemente pero creo que alcanzado ya un punto de equilibrio que va a ir en aumento o disminución por las contingencias que se vayan presentando a futuro. Frente al valor registrado en ventas se presentó una pérdida por un valor de 102.909,08.

## RECOMENDACIONES

Para comenzar la expansión hacia nuevos mercados primero se requiere de una persona en la ciudad de Guayaquil que alcance nuevos acuerdos comerciales con otros nuevos clientes estratégicos incrementando el nicho de mercado en la ciudad de más población del Ecuador. Esta persona está en proceso de selección.

Se recomienda iniciar operaciones con facturación electrónica lo que permita tener un alcance directo con el cliente y proveedores de esta manera se agilice los procedimientos administrativos. Mejorar la plataforma de datos para que de ella se pueda extraer la mayor cantidad de data de una

manera eficiente y que brinde a los distintos departamentos de la empresa un soporte de acuerdo a lo que se requiere y en el momento que se lo necesite.

Realizar campañas con Tak Tikke (empresa de relaciones públicas), ya se trabajó anteriormente y se obtuvo buenos resultados; se dio a conocer la marca en la Revista Líderes en El Comercio que son los medios de mayor renombre con los cuales se logró una entrevista y se difundió de manera masiva en la ciudad de Quito y a nivel nacional.

Gianfranco Baquero Torres



Representante Legal

HELLOFOOD HALLO ESSEN HOLLESEN SA