INFORME

ANUAL

2018

INFORME DE GERENCIA GENERAL DE LA COMPAÑÍA ALISERVIS S.A. POR EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL 2018

Señores Accionistas:

De conformidad con los estatutos de la Compañía, presento para su consideración el informe de Gerencia General sobre las labores desarrolladas durante el ejercicio económico que finalizó el 31 de diciembre del 2018.

Entorno.-

El año aunque en un tono de tranquilidad, ha tenido sobresaltos por temas de corrupción marcada, y falta de liquidez del Gobierno, que se ha visto en apuros para cubrir los déficits fiscales que demanda un sector gubernamental muy pesado para el tamaño del país y de la economía.

En política económica no han existido cambios importantes, ya que se ha seguido endeudando al país para mantener el gasto público, gasto que sólo se ha reducido en el componente de inversión. El precio del petróleo se mantuvo en promedio de $ 49 el barril, lo que fue unos 3 dólares mayor al promedio del 2017.

A nivel macro económico, la balanza de pagos se volvió deficitaria en 515 M, luego de la liberación de las importaciones, que aunque dinamizó la economía, no se compensa con las exportaciones no petroleras. El déficit no petrolero fue de 4.960M y el superávit petrolero fue de 4.444M.

El incremento del SBU en un 2,93%, de $ 375 a $ 386 también afectó las finanzas de las empresas, en un año que se proyectaba una inflación cercana al 0%, y que en efecto fue negativa en el -0,27%, reflejando una baja demanda de bienes y servicios, que era evidente a todas luces. El sector de la construcción sigue siendo el más deprimido.

La inversión extranjera directa es cercana a los 1.000 M, y el nuevo motor de atracción de capitales está en el ámbito minero, que puede despuntar en los próximos cinco años.

El Producto Interno Bruto, de acuerdo a los estimados a la fecha, creció en el 1,0% de acuerdo a las cifras oficiales, y sigue siendo empujado por el fuerte endeudamiento y liquidez generada por estos influjos de dinero prestado para mover a la economía. La recaudación de impuestos en el año mejoró en 2,0% a $ 13.482M.

El ambiente de relativa calma ha ayudado a que la contracción esperada no sea tan fuerte, y que el país recupere un cierto dinamismo, aunque leve.

Informe sobre el desarrollo de la empresa durante el 2018.

Operaciones.-

En el año mejoramos nuestra eficiencia y el control de horas extras, lo que nos permitió tener unos mejores indicadores para el 2018. La rotación sigue siendo alta, pero vamos a trabajar con el personal para lograr una mayor pertenencia y bajar este indicador.

El Nuevo Domino's.-

Remodelamos 2 locales e hicimos mejoras en el área de clientes de otros 2 locales. Sólo quedó por remodelar el local de Alborada en Guayaquil, y mejorar el área de clientes del local Solano de Cuenca. Los dos locales deben estar terminados hasta abril del 2019. Hemos visto que todos los locales remodelados han mejorado sus ventas y atraído más clientes a los locales, mejorando también la percepción de marca!

Comisariato.-

Domino's Internacional puso un nuevo requisito de contar con la certificación HACCP en todos los Comisariatos en el mundo, y nosotros certificamos el nuestro con una nota de 97%, y también con 5 estrellas en la evaluación anual de Domino's. Un gran trabajo del equipo de Comisariato!
Iniciamos la construcción del nuevo Comisariato y Oficinas en noviembre, y está planificado que esté todo listo para agosto del 2019.

Producto y Servicio.-

La retroalimentación que hemos recibido de nuestros clientes es que el producto está muy bueno, y que el servicio ha mejorado. Vamos a trabajar con todo el personal para mejorar pertenencia y servicio al cliente, para dar una mejor experiencia a nuestros clientes bajo el nuevo concepto de Pizza Theater.

Seguridad, Salud Ocupacional y Trabajo Social.-

Nuestro sistema de SSO ha dado frutos, y nuestros indicadores son saludables. Seguimos capacitando y reforzando la conducción defensiva, que es nuestra área con mayor riesgo.

Estamos dando un seguimiento más cercano a las enfermedades ocupacionales, y también velando por la salud general de nuestros trabajadores, para que tengan una mejor calidad de vida. Esto nos ha generado una percepción de valor para beneficio de todos.

El control de todas las vacunas y brotes de epidemias, es algo que hacemos constantemente, para asegurar que no hayan enfermedades contagiosas dentro de nuestro sistema. Esto nos ha generado un valor agregado de pertenencia empresarial.

Activos Fijos, Remodelaciones y Sistemas.-

En el año se activaron US$ 375.000 dólares entre equipos y remodelaciones. Esto incluye mobiliario, equipos de tienda, el sistema de ventas en línea (GOLO), sistemas de cómputo locales y las remodelaciones constructivas.

Nuestra plataforma de ventas en línea ha trabajado bien, y el nuevo sistema de gestión contable también se implementó con éxito.

Propiedad intelectual.-

Aliservis S.A. ha cumplido con todas las regulaciones de propiedad intelectual, y el software que mantiene cuenta con las licencias de uso actualizadas, y las mismas están registradas con sus representantes.

Entregas a domicilio.-

El cargo de $ 1,50 más IVA en las entregas a domicilio se ha mantenido, y ahora han entrado muchas empresas (agregadores) a competir en el segmento de "Entregas a Domicilio".

Ventas.-

Las ventas netas del 2018 fueron de US$ 14'075.957. En el 2017 las ventas netas fueron de US$ 11'443.029, lo que representa un crecimiento del 23%.

Mercadeo.-

Nuestra estrategia de comunicación está cada año más enfocada en la parte digital, sin olvidar ciertos canales tradicionales, y las ciudades pequeñas. Seguimos recordando los mejores precios junto con la experiencia Domino's Juntos en Familia y Amigos.

La inversión en marketing del año fue de US$ 281.565 que representó el 2,00% de las ventas comparado contra US$ 320.997 invertidos en el 2017 que fueron el 2,81%. El uso de los nuevos canales tecnológicos nos ha permitido un mayor alcance con menor inversión.

Inversiones a largo plazo.-

Enermax, la hidroeléctrica de la cual somos socios en un 2%, tuvo una rentabilidad neta de $ 1,8 millones en el 2018, y nos entregó un dividendo de US$ 30.000,00, sobre las utilidades del 2017.

ParqueSanto del Ecuador S.A., donde somos socios con el 3% de participación, ha tenido un año estable. La empresa nos entregó un dividendo de US$ 20.415,00, sobre las utilidades del 2017.

Aspectos administrativos, laborales y legales.-

El personal administrativo, sistemas, seguridad & salud ocupacional, operaciones y comisariato se ha mantenido estable. Los crecimientos han sido los requeridos para tener equipos completos en tiendas.

Todo el personal tiene contratos de trabajo directo con la empresa, y no mantenemos servicios con terceros, excepto para fumigación y monitoreo de los locales.

En el área legal, hemos dado cumplimiento a todas nuestras obligaciones, y no mantenemos problemas de ninguna índole.

Análisis de la situación financiera de la empresa.-

Costos.-

Podemos ver que nuestro costo de ventas se redujo en tres cuartos de punto porcentual, los costos de personal crecieron en seis décimas de punto, local y transporte se redujeron en medio punto, publicidad en ocho décimas, y el costo del Comisariato se redujo en un cuarto de punto. Todo esto nos generó una mejora en el margen bruto.

Los gastos de administración y ventas crecieron un 9,5% con un crecimiento de las ventas del 23%. La depreciación y amortización creció acorde a las ventas.

Especial mención cabe sobre la cuenta de Jubilación Patronal y Desahucio, que este año creció de forma importante.

La utilidad operacional fue de US$ 1'762.158 (US$ 1'198.902) lo que representa un margen sobre ventas del 12,52% (10,48%).

La empresa no mantiene obligaciones con ninguna entidad al cierre del ejercicio, fuera de las contraídas con los proveedores en el normal giro del negocio.

Auditoría externa.-

Los informes de auditoría adjuntos, preparados por Willi Bamberger & Asociados revelan los datos contables más importantes de la gestión realizada en el año fiscal materia de este informe.

Conclusiones y recomendaciones.-

Vemos que la estrategia implementada en el 2016 sigue dando frutos, y que seguimos capitalizando lo que se invirtió en Producto, Imagen y Tecnología. Para el 2019 vamos a continuar con la parte de servicio, que es lo que debemos mejorar, para tener todo implementado y lograr los mejores resultados que buscamos.

Nuestra recordación de marca ha mejorado, y hemos visto eso también en diferentes encuestas hechas por Coca Cola y la Revista Ekos, lo que significa que nuestro mensaje está llegando de buena forma a los clientes.

Hemos mantenido un estricto control de costos en todas las áreas, y logramos crecer con costos por debajo del crecimiento de las ventas en todas las áreas del negocio, lo que nos permitió tener una utilidad operacional superior en 11,6% de la presupuestada con unas ventas 3,8% mayores.

Arrancamos con la construcción de nuestro Comisariato la primera semana de noviembre, y está planificado terminar la construcción en agosto del 2019. Las cosas están avanzando como se planificó, y adicionalmente se definió el equipamiento nuevo a importarse, y se concretó los pedidos por el tiempo de fabricación.

La construcción del Comisariato nos va a llegar en buen tiempo, ya que luego de la apertura de la tienda en Plaza Batán, estamos ya sin espacio para crecer. Hemos identificado un buen lugar en Guayacanes en Guayaquil para un nuevo local, y eso se debe concretar en enero, para una próxima apertura en abril del 2019.

El 2019 va a ser otro año que demandará retos y mejoras, pero considero ahora estamos mejor preparados para ello, y tendremos una infraestructura que nos soporte, y permita crecer para seguir en nuestro camino a ser los #1 en Pizzas y Personas en el Ecuador para el 2020, y los número 1 en ventas totales para el 2025.

Seguiremos buscando cómo generar más rentabilidad, y mantener nuestro enfoque de ser los mejores en la categoría.

Gracias por su apoyo!

Muy Atentamente,

Ing. Mauricio Ledesma G.
Gerente General
ALISERVIS S.A. / Domino's Ecuador