

Loja, Marzo 23 del 2019

## **INFORME DE GERENCIA,**

**Al 31 de Diciembre de 2018**

Señores

**SOCIOS DE COMERCIALIZADORA ALIMENTOS & ALIMENTOS RESPANCAR CIA.LTDA.**

Presente,

De mi consideración,

A través de la presente CARTA y en mi calidad de GERENTE GENERAL DE COMERCIALIZADORA ALIMENTOS & ALIMENTOS RESPANCAR CIA.LTDA. según lo estipula el respectivo Nombramiento que fuera conferido a mi favor con fecha diciembre 22 de 2016; me es grato someter a vuestra consideración el pertinente INFORME DE GERENCIA de RESPANCAR CIA.LTDA. Correspondiente al EJERCICIO ECONÓMICO concluido el 31 de Diciembre de 2017.

### **1. ANTECEDENTES**

COMERCIALIZADORA ALIMENTOS & ALIMENTOS RESPANCAR CIA.LTDA. fue constituida con fecha Enero 10 de 2017 según reza la información contenida en el portal web de la Superintendencia de Compañías, y su OBJETO guarda relación con la comercialización / venta / expendio de productos relacionados con RESTAURANTES, PANIFICADORAS y CÁRNICOS.

Con el NOMBRE COMERCIAL de "TUADELI DELICATESSEN", RESPANCAR CIA.LTDA. inició sus operaciones de comercialización y venta de cárnicos, embutidos y productos relacionados y complementarios, en la Ciudad de Loja y con fecha de apertura febrero 09 de 2017.

### **2. ADMINISTRACIÓN**

Con la finalidad de ofrecer el mejor servicio al cliente de la ciudad de Loja, se tornó indispensable laborar en jornadas diarias de diez horas de lunes a sábado; y en virtud de la imposibilidad de contar con una sola Empleada que pueda trabajar en la Compañía de lunes a sábado en la jornada laboral referida; se tornó indispensable

requerir el contingente de dos Empleadas vendedoras / despachadoras de producto, que trabajen por turnos y que a la par ejecuten actividades de facturación y caja.

Paralelamente, y siendo concordantes con la necesidad de que los movimientos financiero-económicos se encuentren plenamente controlados y deriven en un cumplimiento oportuno de las obligaciones generadas para con Empleadas, Proveedores, Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social IESS, y Servicio de Rentas Internas SRI; conjuntamente con los Señores Socios, previa evaluación, materializamos la contratación de una persona que ejecute estrictamente labores de CONTADORA DE RESPANCAR CIA.LTDA., en modalidad de trabajo por horas, y con facturación de HONORARIOS POR SERVICIOS PROFESIONALES.

Adicional a la función propia de Gerente de la Compañía y que guarda relación con: Administración del Personal; Colocación de Pedidos a los Proveedores; Ingresos de Facturas y Emisión de Comprobantes de Retención; Administración de Cajas Chicas; Ejecución de Depósitos Diarios en el Sistema Financiero; entre las actividades más relevantes; presto de manera permanente y cotidiana mi contingente en las instalaciones del negocio, vendiendo, facturando y despachando producto.

### **3. POLITICAS DE CRÉDITO**

Con la finalidad de soportar la Gestión de Ventas, desde un inicio emprendimos con visitas in-situ a Hoteles, Universidades, Entidades Financieras, y Otras Empresas Privadas, domiciliadas en la ciudad de Loja, en el afán de proponer la SUSCRIPCIÓN DE CONVENIOS INTERINSTITUCIONALES que posibiliten colocar nuestros productos a los Miembros de las Instituciones referidas, ofertando una política de crédito para pago por 30 días, y otorgando una comisión por ventas en el orden del 2% a favor de tales Entidades.

Derivado de aquello logramos suscribir CONVENIOS con las siguientes Instituciones:

- Asociación de Empleados de la Universidad Técnica Particular de Loja UTPL,
- Asociación de Docentes de la Universidad Técnica Particular de Loja UTPL,
- Asociación de Empleados de Hidropaute / Gensur / Loja,
- Asociación de Empleados de Diario la Hora,
- Asociación de Empleados del GAD Provincial de Loja,
- Asociación de Empleados de la Cooperativa de Ahorro y Crédito La Fortuna

La evaluación de los CONVENOS citados al 31 de diciembre de 2017, deriva en el hecho de que el consumo por parte de los Miembros/Socios de las Entidades referidas, no sea de mayor relevancia; y muy a pesar de que permanentemente insistimos con publicidad, visitas personales, ofertas de productos, no hemos logrado captar consumos relevantes que generen sostenibilidad financiera para cobertura de al menos ciertos gastos fijos.

#### **4. PUBLICIDAD**

Previo a la apertura del local, ya en enero de 2017, iniciamos con la contratación de publicidad radial por dos meses consecutivos.

Posterior a ello, y prescindiendo de la primera por los gastos de venta importantes que generan, durante 60 días contratamos publicidad digital en Pantalla LED.

A partir de aquello, hemos venido alternando entre Prensa Radial y Prensa Escrita, efectuando publicaciones permanentes mensuales de la Empresa, y en medios comunicacionales que ostentan cierto posicionamiento por ranking y cobertura local.

En Diciembre de 2017 procedimos a contratar servicios con "COSMOSIS"- Sociedad de Hecho Publicitaria, a fin de recabar asesoramiento de marca y propuestas de publicidad digital en redes sociales. Considero que las publicaciones efectuadas en Facebook, a través de las cuales y de manera permanente se promocionan las bondades, características, y atributos de calidad de nuestros productos, están generando percepción positiva de la comunidad sobre la base de los mejores comentarios emitidos por la demanda a favor de nuestra Empresa.

Estas estrategias publicitarias, sin duda, repercutirán positivamente en las ventas de producto una vez que concluya el proceso de Regeneración Urbana en el sector comercial en el cual estamos ubicados.

#### **5. FALTA DE LIQUIDEZ / PRÉSTAMO CONFERIDO POR BANECUADOR**

El desarrollo inicial de una Empresa productora o comercializadora de bienes y/o servicios implica, como es natural, ir paulatinamente captando segmentos y nichos de mercado, de tal manera que se cimiente y fortalezca una demanda cuyos consumos alimenten el flujo de recursos financieros que permitan en primer término la cobertura de costos y gastos fijos (sobremanera), y posterior a ello, la generación de utilidades.

Por cierto que el objetivo de esta etapa es compleja, y hasta alcanzarlo se torna necesario contar con recursos financieros que posibiliten cubrir los costos y gastos enunciados. Fueron justamente estos recursos, que constituyen Capital de Trabajo, los que no estuvieron considerados en los Aportes de Capital de los Socios según sus propias argumentaciones, y derivado de aquello los requerimientos de efectivo para la cobertura de obligaciones cotidianas que exige el giro del negocio.

Las necesidades fueron presentándose y la falta de liquidez fue notoria. Ello derivó en la necesidad de gestionar ante la Entidad Financiera Pública BAN ECUADOR, un crédito por la suma de \$20,000.00 (Veinte Mil Dólares 00/100), al plazo de 36 meses, y con amortizaciones mensuales de Capital e Intereses. Este crédito fue otorgado en el mes de agosto de 2017.

## **6. CONTINGENTES PRESENTADOS EN LA CIUDAD DE LOJA / TRABAJOS DE REGENERACION URBANA EN LA CIUDAD.**

Sumado a las argumentaciones referidas en el numeral 5 del presente INFORME, el NEGOCIO se vio afectado por las actividades / trabajos de regeneración urbana ejecutados por Contratistas particulares de la Municipalidad de Loja y que iniciaron en septiembre de 2017, disminuyendo sostensiblemente los ingresos como producto de restricciones en la demanda por imposibilidad de acceder físicamente a nuestro local.

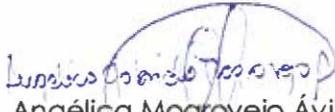
Lo manifestado es notorio y contrapone nuestras estadísticas de venta que presentan incrementos mensuales desde febrero de 2017 hasta agosto de 2017, alcanzando incluso en el último mes referido a ventas que superaron los \$ 10,300.00. A partir de septiembre de 2017 y por los efectos anotados en el párrafo inmediatamente anterior, las ventas disminuyeron considerablemente, recuperándose parcialmente en diciembre de 2017 como consecuencia de las Festividades de la Navidad.

Lo manifestado implica aseverar que el negocio estuvo en una etapa de crecimiento satisfactorio hasta agosto 2017, posterior a ello se paralizó y decayó por las argumentaciones citadas. Empero y sin duda, retomará su rumbo una vez concluidos los trabajos de ingeniería citados que afectaron y afectan importantemente el comercio del sector en el cual está ubicada nuestra Empresa, lo cual no ocurrió y la empresa entró en crisis de liquidez por las bajas ventas.

## **7. RESULTADOS FINANCIEROS**

Con relación a los resultados financieros, en función a la Junta General de Socios llevada a cabo en 22 de noviembre de 2018, donde se resolvió no continuar con la actividad en vista de las altas pérdidas acumuladas, con la finalidad de proceder con la liquidación de la compañía, por lo que a partir de la resolución la administración de dedicó a liquidar inventarios con ventas directas en el local con descuentos y promociones, con gestión para venta en volumen a locales similares, actividad que está en marcha logrando al menos ya liquidar los productos perecibles en corto plazo hasta el 31 de diciembre de 2018, los productos que caducidad más perdurable fueron colocados en el mercado en la primera quincena de Enero 2019. El resultado operación por el año 2018 presenta una pérdida de \$ 26.141,11.

Esta Gerencia, se encuentra llevando a cabo todo el proceso con miras a la liquidación de la compañía.

  
Ab. Angélica Mogrovejo Ávila  
**GERENTE GENERAL DE RESPANCAR CIA. LTDA.**