

DISTRIBUIDORA JUMBO CENTER CIA. LTDA.
INFORME DE GERENCIA
EJERCICIO 2006

Señores
ACCIONISTAS
DISTRIBUIDORA JUMBO CENTER CIA. LTDA.
Presente.-

93553

Dando cumplimiento a mis funciones de Gerente General de Distribuidora Jumbo Center Cia. Ltda., pongo a vuestra consideración el informe de las labores cumplidas durante el Ejercicio Económico 2006.

1. ANTECEDENTES.

Distribuidora Jumbo Center Cia. Ltda., es compañía ecuatoriana y cuyo propósito esta fundamentado en atender las necesidades de productos de consumo masivo del mercado. A lo largo de 4 años hemos construido un gran nombre comercial reconocido por nuestros principales clientes, con el firme propósito de crecimiento y estrategias de competitividad y servicio. La Distribuidora Jumbo Center Cia. Ltda., tiene su principal domicilio en el Distrito Metropolitano de Quito, Panamericana Norte km8, Carcelen Alto, Mariano Cardenal OE1-44 y Av. Mariscal Sucre, pudiendo establecer oficinas, agencias o sucursales en cualquier lugar del país.

La actividad económica principal es la venta al por mayor y menor de productos diversos para el consumidor. La Junta General designa a Sra. Alba León como Gerente General para el periodo 2007 - 2009.

CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO (Inicial)

SOCIO	CAPITAL	# DE PARTICIPCIONES
Juan E. De LA Cruz G.	USD \$ 1.900,00	190
Ma. Eugenia Peñaherrera	USD \$ 50,00	5
Mercedes Guerrero M.	USD \$ 50,00	5
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO	USD \$ 2.000,00	200

CUADRO DE AUMENTO DE CAPITAL (AL 31-DIC-2005)

SOCIOS	CAPITAL ACTUAL	CAPITALIZACIÓN UTILIDADES	APORTE EN NUMERO	TOTAL AUMENTO	NUEVO CAPITAL SUSCRITO	# DE PARTICIPACIONES	%
Juan E. De LA Cruz G.	1.900,00	8.661,56	378,44	9.040	10.940,00	1.094	95,13
Ma. Eugenia Peñaherrera	50,00	227,94	2,06	230,00	280,00	28	2,435
Mercedes Guerrero M.	50,00	227,94	2,06	230,00	280,00	28	2,435
TOTALES	2.000,00	9.117,44	382,56	9.500,00	1.500,00	1.150	100%

ELABORADO POR: JOSÉ ERAZO C.

2. Factor Económico

- La Distribuidora Jumbo Center Cia. Ltda. al momento cuenta con un solo punto de venta y su ubicación es poco accesible para el consumidor final, lo cual es un factor importante para la venta de nuestros productos.
- A causa de los constantes cambios Políticos-Económicos, la Distribuidora Jumbo Center Cia. Ltda. se ha visto afectado directamente en los precios de sus principales productos, lo cual ha repercutido en la baja afluencia de clientes y pocas negociaciones con empresas a fines. Sin embargo, goza de gran preferencia de nuestros clientes en temporada de navidad, es por esto que en los meses de noviembre y diciembre son los de mejor resultado y que nos ayuda a tener un superávit al final del año.
- Asumiendo una política responsable en el gasto en momentos en los cuales hay un ingreso de recursos muy limitado debido a la alta competencia de otras cadenas de auto-servicios, se sugiere que exista un mismo nivel de gasto o un gasto apenas incrementado, sobre todo orientado a inversión.

3. Factor Administrativo

- La gestión administrativa del Punto de Venta de la Distribuidora Jumbo Center Cia. Ltda. se la realizó de la mejor manera por parte de la señora Alba León durante el año 2006 en calidad de Administradora General, llegando a realizar importantes negociaciones con diferentes empresas para la temporada navideña, un mejor control de rotación de productos y compras con proveedores calificados.
- El posicionamiento de la Distribuidora Jumbo Center Cia. Ltda. se ha visto reflejado en la afluencia de clientes, especialmente del Sector de Carcelen Alto y empresas que han firmado contratos como es el caso de DINERS CLUB-OPTAR o General Motors, los cuales confían en la atención y precios cómodos para sus empleados.

4. Factor Recurso Humano

- El personal que estuvo tercerizado, se lo cambio nómina directa de la Distribuidora Jumbo Center Cia. Ltda., quedando en constancia en el 2006 se realizaron todas las gestiones y que los aportes, ingresos y salidas están al día y se lo paga puntualmente cada mes.
- Durante el año 2006 se realizaron correcciones y se igualo todos los aportes del IESS., haciendo los ajustes necesarios del personal que tenía problemas, tal es el caso del señor Peñaherrera Rodrigo que estaban mal declarado su ingreso y sus fechas de aportaciones no correspondían a las reales.
- Se depuró las cuentas pendientes de consumo del personal de la Distribuidora Jumbo Center Cia. Ltda., que en el sistema constaban sin cancelar, cuando en realidad muchas de ellas ya fueron descontadas en rol.
- Al momento se controla la asistencia de mejor forma, los archivo como documentos personales y roles se encuentran al día, sustentado por la señora Anita Núñez, quien es la personal responsable del Departamento Recursos Humanos desde el año 2006.
- Para el año 2006 hubo estabilidad laboral para el personal y se incremento para la temporada navideña.
- Con el ingreso de la señora Alba León como Administradora General, se vio reflejado mejoras en la organización, dirección y control de la Distribuidora Jumbo Center Cia. Ltda.

5. Factor Financiero

- Se realizó el arriendo de Góndolas a importantes proveedores del supermercado.
- Alquiler de valla publicitaria a Nestle.
- Adquisición de un terreno que en manos de La Distribuidora Jumbo Center Cia. Ltda. se realizará un proyecto de un Nuevo Punto de Venta en el Sur de Distrito Metropolitano de Quito.
- Se realizará un incremento de capital por parte del Mayor Inversionista.
- En cuanto a las ventas se refiere en el 2006 fueron de USD 1,159,747.52 que en comparación con el año 2005 existió una baja del 24.05%, esto se debió a que en los dos primeros meses enero y febrero de 2005 todavía se encontraba la agencia de Ibarra.

Plan Comercial 2007.

- ❖ Para el incremento significativo del volumen de ventas se incorporará 5 vendedores señor con un Jefe de Ventas, según el objeto social de la compañía que así lo permite.
- ❖ Para la atención de clientes se llevara un Portafolio de Clientes de aproximadamente 500 PDV con calificación A y B, con base de datos proporcionado por nuestra empresa amiga la Distribuidora Juan de la Cruz S.C.C.

Este nuevo plan nos dará ventas mensuales con promedio de \$ 200.000 USD.

Con las firmas de importantes proveedores y con una parcial exclusividad como son:

- ✓ CMPC: Papel Higiénico Elitte
- ✓ Guantes Master.
- ✓ Paraíso del Ecuador: Fundas de basura
- ✓ Jonhson & Jonhson: Toallas Stayfree sanitarias y materiales de limpieza.
- ✓ Virumec: Wizart y Cherry
- ✓ Gillete: Prestobarbas
- ✓ Real Vegetales: Jugos, enlatados y otros.

Demás proveedores de Aseo Personal que se incorporaran en los próximos meses

Se adquirirá un Vehículo con capacidad para 6 toneladas de segunda mano para el reparto de la mercadería.

Los costos de distribución en operación no pasaran del 5%, con una Rentabilidad Esperada Neta del 4%, con lo cual se proyecta para un nuevo Punto De Venta en Octubre del 2007.

Finalmente quiero agradecer la colaboración de todos los que forman parte de esta empresa, a pesar de no haber obtenido los resultados deseados.

Atentamente,



Sra. Alba León
Representante Legal