

**DISTRIBUIDORA JUMBO CENTER CIA. LTDA.
INFORME DE GERENCIA
EJERCICIO 2007**

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

- 4 JUN 2008

Patricio Viteri

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 2007.

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 5 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.

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.	<u>USD \$ 50,00</u>	<u>5</u>
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 constates cambios Políticos-Económicos, la Distribuidora Jumbo Center Cia. Ltda. no se ha visto afectado en la afluencia de clientes, caso contrario esta incrementando la visitas de los mismos y se mantuvieron negociaciones con empresas a fines. 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 realizo de la mejor manera por parte de la señora Alba León durante el año 2007 en calidad de Gerente General, llegando a realizar importante 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 esta todo bajo nómina directa de la Distribuidora Jumbo Center Cia. Ltda., quedando en constancia en el 2007 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 2007 se realizaron correcciones y se igualo todos los aportes del IESS.,
- 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 2007.
- Para el año 2007 hubo estabilidad laboral para el personal y se incremento para la temporada navideña.
- El Desempeño de la señora Alba León como Gerente General, se vio reflejado mejorías en la organización, dirección y control de la Distribuidora Jumbo Center Cia. Ltda.

5. Factor Financiero

- En cuanto a las ventas se refiere en el 2007 fueron de USD 1,733,535.46 que en comparación con el año 2006 existió una baja del 49.48%, esto debido a que durante todo el ejercicio Fiscal se realizo las ventas al canal distribuidor con nuestra propia fuerza de ventas.
- En los dos últimos meses del año se suscito un inconveniente con el señor vendedor Iván Martines del canal distribución, debido a que se tomo arbitrariamente valores correspondientes a la compañía de facturas de clientes, se realizar el reclamo a Seguros equinoccial en la póliza de Fidelidad por este valor.

Plan Comercial 2008.

- ❖ Para el incremento significativo del volumen de ventas se apertura el Punto de Venta Ofelia bajo la administración de la señora Bélgica Gaibor esperando un volumen de ventas mensuales de 80.000,00 USD, esta agencia solo venderá de contado y tarjetas de credito, quedando totalmente prohibido entregar credito directo a clientes, según el objeto social de la compañía que así lo permite.
- ❖ Con una orientación para este año de dedicar todos los esfuerzos de la empresa a el manejo de Auto Servicios que ya se consolida con lo indicado en el punto anterior se toma la decisión de en el primer semestre del año se liquide el canal de Distribuidora Jumbo Center, para lo cual se debe cumplir con los siguientes puntos: Recuperación total de la cartera, la liquidación total de pago a Proveedores, Cierre definitivo de la Bodega de

Distribuidora Jumbo Center, y redistribución del personal de la distribuidora a los Supermercados.

- ❖ Adquirir una camioneta que servirá para las transferencias de mercadería de la Matriz a la Sucursal Ofelia y además para dar servicio a domicilio a clientes importantes.
- ❖ Se realizara la participación de Distribuidora Jumbo Center en un proyecto de Planificación Estratégica con Q Consultores, cuyo costo será financiado porcentualmente por la CFCN y por Distribuidora Jumbo Center.
- ❖ Sen integrara la matriz y el punto de venta de la Ofelia vía conectividad lo cual permitirá tener la información en línea con un retraso de 24 horas y será automatizado.
- ❖ Impulsar las ventas institucionales utilizando la matriz de Carcelen debido a su infraestructura.
- ❖ Realizar el seguimiento del caso del Señor Martines para tener el valor definitivo del perjuicio y obtener la devolución del valor por la aseguradora.

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