

INFORME DE GERENCIA IMPORTADORA ORBEA CIA LTDA

Informe del representante legal sobre las actividades económicas desarrolladas en el 2018 y proyectos para 2019.

En sesión de socios de fecha veinte y cinco de marzo de dos mil diecinueve, la Ing. Sandra Orbea en su calidad de representante legal, expuso su informe económico del año 2018 y proyectos para 2019, contenido en el siguiente texto:

Durante el año 2018 la empresa tuvo una pérdida antes del pago de impuesto a la renta de \$13.361,03, y después de pago del impuesto a la renta de \$20.835, 56, este resultado a pesar de no ser económicamente beneficioso para la empresa muestra una recuperación con relación al año 2017 en el que la pérdida fue de \$52.546,33, las ventas incrementaron en 1,15% de \$603.211 en el 2017 a \$610.279 en el 2018, los gastos administrativos se redujeron en un 18.03% de \$254.113 en el 2017 a \$208.282 en el 2018, siendo el rubro más significativo el de sueldos que tiene un valor de \$101.204,51 que representa el 16,58% de las ventas.

Se han realizado esfuerzos por incrementar las ventas, pero no se ha logrado el objetivo deseado debido a la situación económica que atraviesa el país.

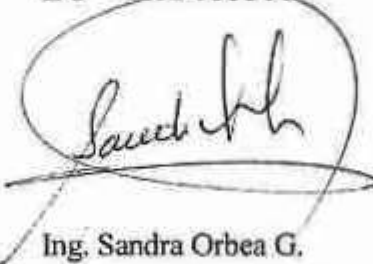
Se agradece el aporte de inyección de capital de las socias durante el 2018 por el valor de usd.56.000,00, esto ha permitido a la empresa cumplir con compromisos de proveedores y empleados. Esto suplió el bajo flujo de efectivo producto de ventas muy bajas en algunos meses.

Los proveedores ratifican que formamos parte de su cartera principal de clientes, y que ya nos dan el mayor descuento y plazo posibles, en pago de contado nos ofrecen un máximo de 2% adicional. Se han realizado capacitaciones con proveedores y se han promovido productos sin lograr el efecto deseado de mayores ventas.

Como proyectos para el 2019 se encuentran los siguientes:

1. Intensificar las capacitaciones con proveedores.
2. Renovar el reglamento interno de la empresa incorporando elementos de procesos internos.
3. Reformar la página WEB para lograr un mejor posicionamiento en canales digitales.
4. Buscar nuevas líneas de productos diferenciadores frente a la competencia cercana.
5. Mantener controles mensuales de saldos de inventario de productos que se venden en diferentes unidades de medida.
6. Ofrecer servicio de despacho a domicilio como un beneficio que pueda generar más ventas.

Lo Certifica



Ing. Sandra Orbea G.
GERENTE GENERAL