

INFORME DE GERENCIA IMPORTADORA ORBEA CIA LTDA

Informe del representante legal sobre las actividades económicas desarrolladas en el 2019 y proyectos para 2020.

En sesión de socios de fecha doce de marzo de dos mil veinte, la Ing. Sandra Orbea en su calidad de representante legal, expuso su informe económico del año 2019 y proyectos para 2020, contenido en el siguiente texto:

Durante el año 2019 la empresa tuvo una utilidad antes del pago de impuesto a la renta y participación a trabajadores de \$2.888.90, y después de realizar estos pagos de \$1255,95, este resultado indica que la empresa se ha recuperado con relación al año 2018 en el que hubo una pérdida de \$20.835,56, este resultado se ha logrado a pesar de haber una disminución en los ingresos del 1% de \$610.688 en el 2018 a \$603.939 en el 2019, ocasionado por la paralización del país en el mes de Octubre del 2019 por manifestaciones indígenas; otro factor para lograr un mejor resultado el año 2019 ha sido la reducción de los gastos administrativos en un 11.13% de 208.282 en el 2018 a \$185.093 en el 2019 a \$.siendo el rubro más significativo el de sueldos que tiene un valor de \$67.214 que representa el 11.12% 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 2019 por el valor de usd.15.000,00, 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 2020 se encuentran los siguientes:

1. Intensificar las capacitaciones con proveedores.
2. Renovar el reglamento interno de la empresa incorporando elementos de procesos internos.
3. Manejo de redes sociales, desarrollar contenido que nos dé un mejor posicionamiento, publicar promociones y atender requerimientos realizados por este medio..
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.
7. Incrementar productos de la línea de fijación, para completar nuestra oferta y generar mayores ventas logrando que los clientes puedan solucionar todas sus necesidades de estos productos en un solo punto
8. Dar más énfasis a productos de protección personal y seguridad, como gafas, visores, guantes y mascarillas, entre otros

Lo Certifica



Ing. Sandra Orbea G.
GERENTE GENERAL