

## INFORME DEL GERENTE A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

En cumplimiento a lo dispuesto por la Superintendencia de Compañías, pongo a consideración de la Junta General de Accionistas de BOTOPERLA S.A. el informe correspondiente al ejercicio económico del año 2019, el mismo que presenta un fiel reflejo del año transcurrido.

De acuerdo a lo establecido en la Junta General de Accionistas en el ejercicio anterior en lo referente a las políticas administrativas, financieras y de producción se mantuvo las políticas de cobros a clientes al igual que en año anterior a 30 a 60 y 90 días , a pesar de eso existen varios clientes que han caído en mora lo que nos impulsó a finales de año a contratar los servicios de una empresa de cobranza PACTO RCF (Dr. Diego Chávez) obtuvimos un recuperación parcial del listado proporcionado. Sin embargo se pudo cumplir con el pago de nuestros compromisos locales como del exterior, así como también con nuestras obligaciones patronales, fiscales y personales.

En lo referente a los inventarios de materias primas y productos terminados, se redujo al mínimo los stocks de productos terminados, hemos trabajado exclusivamente por órdenes de pedido lo que nos permitió mantener un flujo de caja adecuado. Por el alto costo del MMA de la importación anterior se redujo las ventas de ventas de láminas, lo9 que nos obligó a reducir el precio de venta en láminas para poder competir con el mercado local.

Se realizó una importación de resina de China y por el bajo precio del botón importado Chino que ha invadido el mercado local se tomó la decisión de importar producto terminado, especialmente las referencias con las cuales nos compiten y a pesar de ello las ventas se han reducido en un 8% .

En relación al departamento de producción en este período se realizó una importación de repuestos desde Bonetti Italia así como también la adquisición de una tarjeta para la laser esto nos ha permitido mantener en buen funcionamiento la maquinaria existente.

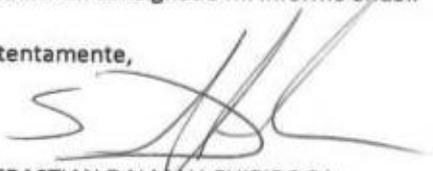
En el departamento de ventas al igual que el año anterior se promocionó y se dió descuentos adicionales y en algunos casos se redujo el precio de venta, los montos mínimos de producción y marcación con la finalidad de recuperar clientes que por motivo de precios adquieren sus productos en el mercado informal a precios bastante reducidos, lo que no nos permite, ser competitivos, y como se puede apreciar los resultados finales no fueron satisfactorios por cuanto el costo de ventas como los costos operacionales aumentaron esto nos ha impedido incrementar el precio de venta, debido a los factores tanto internos como externos que son de conocimiento general,

En la parte administrativa puedo informar que hemos trabajado sujetándonos en la medida de lo posible a las políticas emanadas por la Junta General, y sujetándonos a lo dispuesto por la Superintendencia de Compañías .Gracias a la decisión de no repartir las utilidades hemos podido solventar los gastos, cubrir los pagos al personal, IESS, SRI, proveedores etc.

Agradezco a los señores socios por la confianza dispensada y esperando que este nuevo ejercicio aunando esfuerzos podamos recuperar las pérdidas sufridas.

Queda así consignado mi informe anual.

Atentamente,



SEBASTIAN DALMAU CHIRIBOGA