

INFORME DE GERENCIA A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE CENTRO DE IMPRESIÓN DIGITAL CENTER S.A.

En la ciudad de Quito, 10 de marzo del 2020 siendo las 10.00 am de la mañana en las instalaciones de DIGITAL CENTER S.A. ubicadas en la calle pambiles y pasaje de los angeles E15G sector San Isidro del Inca, yo Gladys Edith Delgado Muñoz en calidad de Gerente General me permito poner en consideración de los accionistas los resultados de los Balances General y de Resultados del 1 de enero 2019 al 31 de diciembre del 2019, así como las políticas y normas implementadas para mejora de la gestión comercial, administrativa y financiera.

Antecedentes.-

Las actividades de Digital Center S.A. se encuentran enmarcadas en el sector gráfico el mismo que desde hace 5 años ha presentado un descenso a nivel mundial y más fuerte en el mercado nacional. Los impresos de textos, revistas, libros y material promocional han sido reemplazados por versiones Digitales que permiten un acceso globalizado a los consumidores. Esta nueva tendencia ha obligado a la empresa a buscar nuevas áreas de mercado.

Con la finalidad de no sucumbir como la gran mayoría de empresas del ramo, Digital Center S.A. ha innovado nuevas áreas de negocio. Como Impresión en gran formato, decoración, Btl y material POP.

Desarrollo del Informe.-

En el área comercial al implementar las nuevas áreas de negocio se tuvo como resultado una mayor acogida por parte de nuestros clientes ya que cubrimos sus necesidades graficas en conjunto, esto nos permitió mejorar la rentabilidad, y reducir los costos obteniendo resultados satisfactorios a la gestión comercial.

En el área administrativa se ha mantenido como parte de la filosofía de la empresa la transparencia en cada una de las actividades realizadas, cuidando al recurso humano en primer plano, cumpliendo sus obligaciones, manteniendo al día sus pagos mensuales, así como el pago oportuno al IESS.

El compromiso de pago a las entidades de control SRI, el respeto irrestricto a sus disposiciones nos ha permitido participar en licitaciones con el sector público, organismos internacionales y con los GAD, nuestra formalidad y respeto en las negociaciones nos ha permitido granjearnos de prestigio en el medio.

En el área financiera se ha realizado inversiones en las entidades bancarias con la finalidad de obtener créditos financieros evitando mantener dinero inactivo en las cuentas bancarias de la empresa.

La política de compra en la empresa es conseguir el precio más competitivo por parte de los proveedores analizando mínimo 3 cotizaciones para tomar la decisión final de compra.

Es prioritario mantener al interno los procesos de producción y terminados, evitando en lo posible el trabajo externo exceptuando casos muy especiales, esto con la finalidad de tener control de confidencialidad en los trabajos de nuestros clientes.

Conclusiones y recomendaciones.-

Las nuevas oportunidades de negocio están enmarcadas a llegar a nuevos nichos de mercado a través de medio digitales priorizando esta nueva metodología que el mercado actual lo demanda; las redes sociales Facebook, Instagram, Google son los medios estratégicos que se deben incentivar con la finalidad de ampliar nuestro portafolio de clientes.

Junto con las nuevas herramientas digitales se desarrollarán nuevos catálogos de productos que permitan llegar a mercados específicos, cuidando el diseño e información apropiada para lograr llegar a nuevos mercados.

Será imprescindible recurrir a vendedores freelance con la finalidad de no aumentar el pasivo laboral, esta estrategia esperamos nos permita ampliar nuestro portafolio de clientes.

Se contrató a un especialista en el manejo de redes sociales encaminadas al Marketing Digital, paralelamente se contrató a un especialista en desarrollo de nuevas áreas de negocio, estudio de mercado y desarrollo de nuevos productos, esta implementación nos ha proporcionado resultados positivos.

Se han realizado como parte de las negociaciones de la empresa varias actividades totalmente distintas al giro del negocio, como compras de mochilas, útiles de aseo, útiles escolares, bolsos ecológicos, fundas de yute y más; estas negociaciones dejaron rendimientos significativos a los resultados de la empresa.

Todos los esfuerzos de la Gerencia General acompañados de los departamentos comercial, administrativo y financiero han permitido que los resultados del ejercicio económico 2019 hayan sido exitosos,

Saludos



Ing. Edith Delgado

GERENTE GENERAL

DIGITAL