

Quito 15/07/2020

## INFORME DE GERENCIA CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO 2019

Para los fines correspondientes al cargo encomendado por los socios de la compañía Rinteco Cia. LTDA. me permito informar lo siguiente:

1.1 En este periodo, en el cual el Ing. Luis Roman fue representante legal de la compañía, acorde indican los balances del ejercicio 2019 firmados por la Sra. Contadora Gabriela Cedeño, la compañía en dicho periodo tuvo una pérdida de 31.761,68 dólares.

Debido principalmente a la sobre estima del inventario, que luego de hacer una depuración tanto en el físico como en el sistema contable que manejamos (Kohinor), con conocimiento de los socios se realizaron los ajustes respectivos.

También por la reducción considerable en volúmenes de ventas a partir del el mes de junio del 2019 esto debido a la competencia, a más de todo lo descrito se perdió un número importante de clientes reduciendo los ingresos por ventas de la compañía.

Y un factor más que contribuyo a dicha perdida, es la reducción de precios de venta productos y servicios para conservar y fidelizar clientes, en esa razón, los objetivos planificados de crecimiento que la empresa tenía, no se cumplieron. Se espera que en el ejercicio fiscal 2020 se pueda obtener objetivos de cremento.

1.2 Cumpliendo las disposiciones de la Junta General y el Directorio; No Existen disposiciones expresas que el suscrito haya tenido por parte de la Junta General, pues en el ejercicio fiscal 2019, no fui representante legal de la empresa.

1.3 Información sobre hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio, en el ámbito administrativo, laboral y legal.

En el ejercicio fiscal 2019, desconozco de hecho extraordinarios producidos, en el ámbito administrativo, laboral, legal. Se produjo la desvinculación laboral de uno de los socios de la empresa, que produjeron acciones laborales que fueron asumidas por el representante legal de la empresa de ese entonces, Ing. Luis Roman.

En relación a la reducción de volúmenes de venta, debo expresar que para este ejercicio fiscal, dichos problemas no han cesado en el año 2020, por motivo de la pandemia mundial teniendo una reducción importante de ingresos en el primer semestre del año 2020.

Cabe recalcar que todo esto sucedió en la gestión como Gerente del Sr. Luis Roman y que las decisiones tomadas con respecto al giro del negocio hasta el 21 de junio del 2020 fueron de esa gestión, y que con la información que se me ha provisto conozco estos detalles.

1.4 Propuesta sobre el destino de las utilidades obtenidas en el ejercicio económico. En lo que es relativo al ejercicio fiscal 2019, no existen utilidades a declarar, como fuera expresado en el primer considerando de este informe.

Al contrario existe una pérdida de 31.761,68 dólares, Cabe mencionar que en el primer trimestre en un balance preliminar brindado por la Sra. Contadora se ha evidenciado pérdida en los 4 primeros meses del año 2020.

1.5 Recomendaciones a la junta general respecto de políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico.-

Para mi gestión se seguirá con esta jornada reducida potestad que da la ley para protección de la salida de los flujos de efectivo de las empresas.

Otra de las estrategias que se ha tomado en consenso con los dueños para aumentar las ventas es que el Sr. Luis Roman ya sin la responsabilidad de guiar la compañía, realizara una campaña de recuperar clientes, fidelización de clientes y brindar asesoramiento y servicio en la parte técnica, esto debido a su experiencia como técnico calificado de Leibinger.

Se brindara servicios adicionales, **los clientes desean que su experiencia de compra trascienda más allá de la transacción.** Por ello, se brindara servicios adicionales, tales como, la instalación, o el servicio técnico o de mantenimiento. Este tipo de servicios deben ser gratuitos (en la medida de lo posible), para lograr una mejor imagen frente a la competencia y así aumentar las posibilidades de compra.

Otra política es incrementar la publicidad de la marca, a través de canales digitales, al **emplear acciones de marketing digital como tácticas inbound, email marketing, marketing de contenidos**, entre otros para captar nuevos clientes, y dar seguimiento a los clientes que mantenemos con encuestas, seguimiento de fechas de mantenimientos, cambios de filtros etc por parte del personal de ventas de la compañía.

Este tipo de estrategias son efectivas para apoyar los objetivos de venta de la compañía y así dar a conocer los productos o servicios.

Medir y evaluar los resultados mes a mes para tomar medidas a corto plazo ya que así lo exige en estos momentos el mercado.

Con respecto a los estados financieros del periodo 2019 estoy de acuerdo con la opinión del Sr. Economista Cristhian Jiménez Estupiñán con licencia de auditor externo número RNAE No. 1309, que la información de los estados financieros refleja el ejercicio 2019.

1.6 El estado de cumplimiento de las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor por parte de la compañía.-

La empresa que represento, hasta mi conocimiento pues no fui representante legal en el ejercicio fiscal 2019, no ha infringido ninguna norma relativa a derechos de autor y al contrario a dado cumplimiento a las disposiciones legales en esta materia.

Confiemos que ente periodo salgamos adelante en los objetivos de crecimiento como empresa, y que se puedan sortear todas las dificultades que es normal en la vida de una compañía.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Luis Miguel Arcentales', is written over a solid blue horizontal line. Below this line is a dashed horizontal line.

Eco. Luis Miguel Arcentales