

Cuenca, 20 de marzo de 2019

Señores Accionistas
Lenical Cía. Ltda.

Estimados Señores Accionistas por medio del presente quiero dar a conocer a Ustedes el informe de Gerencia correspondiente al ejercicio económico del año 2018.

Debo empezar indicando que los factores macros que afectaron a la industria del calzado en el año 2018, lo hicieron en forma negativa, ya que en el ámbito político se firmaron acuerdos bilaterales de liberación de aranceles, con países altamente productores de calzado como lo es Brasil, esto hizo que las importaciones se incrementen significativamente en éste último periodo, por ende la oferta de calzado en el país subió y la competencia ya no solo es nacional sino a nivel global.

Frente a ello la empresa ha aplicado estrategias en diferentes áreas las mismas que se detallan a continuación:

A nivel de estructura organizacional, la empresa realizó un organigrama más horizontal y plano, teniendo responsables en el área de desarrollo de producto, planificación compras y bodega, producción, comercialización y contabilidad, cada una de éstas áreas reportan directamente al departamento de Gerencia, de ésta forma las decisiones de operativas de la empresa se han distribuido en más colaboradores y la empresa se vuelve más ágil teniendo una respuesta más eficiente y rápida en relación a los requerimientos del mercado.

En tecnología, al 31 de diciembre de 2018, la empresa se encuentra en un proceso de importación de dos máquinas, una para armar puntas y otra para cerrar los enfranques, estas máquinas se las está importando desde Brasil y una vez que se encuentren instaladas la calidad del proceso productivo se incrementará, por ende nuestros productos competirán de mejor manera en el mercado.

En el área comercial, se planteó una estrategia de penetración de nuevos mercados y desarrollo de nuevos productos, esto basado en un análisis de segmentación geográfica, es así que existen muchos territorios que la empresa no realiza cobertura y en éstos segmentos la empresa debe entrar a competir con productos adaptados a éstos requerimientos, para desarrollar ésta estrategia, directivos de la empresa viajaron a Franca Brasil, en donde se realizó gestiones y negociaciones para la importación de

insumos , con ello los productos de Lenical obtuvieron una diferenciación muy aceptada en el mercado.

En el análisis económico — financiero, se debe manifestar que la empresa obtuvo una utilidad operativa del 10% en relación a las ventas, como se muestra en resumen en el siguiente cuadro:

Ingresos	
Costo de ventas y producción	59%
Utilidad Bruta	41%
Gasto de ventas	7%
Gastos de administración	24%
Utilidad Operativa	

El presupuesto para el año 2019 fue elaborado por todas las áreas de la empresa, fue revisado y autorizado por gerencia en el mes de diciembre, el nivel de ventas proyectado neto es de 1,974. 889, con un incremento del 22% en relación al año anterior.

El presupuesto se convierte en la hoja de ruta que guía a la empresa y ésta sujeta a los macro y micro factores ambientales en que se desempeña la organización, es por ello que las inversiones y gastos presupuestados por cada departamento , podrán ser ejecutados previa autorización de Gerencia o Sub Gerencia , considerando la situación coyuntural de ese momento.

Es todo cuanto puedo informar, cualquier inquietud queda a sus órdenes,
Atentamente,



Sr. Lenin Niveló
Sr. Lenin Niveló

Gerente
Lenical Cia Ltda