

Quito, a 15 de Marzo del 2019

Señor Don
ANDREAS EMMERICH
SOLO KLEINMOTOREN
Sindelfingen.-

ASUNTO: INFORME DE GERENCIA AÑO 2018

De mi consideración,

Este informe es un breve resumen de las actividades realizadas durante mi administración en **Solo** del Ecuador Social Cia. Ltda., filial de **Solo Kleinmotoren GmbH** en Ecuador en el período 15 de Enero al 31 de Diciembre del 2018.

Este año 2018 se ha caracterizado por cambios continuos, a los que se debió afrontar tomando decisiones siempre pensando en el beneficio de la empresa. Las actividades agrícolas son la base fundamental para el desarrollo económico de este país, y de aquí nace la importancia de **Solo** del Ecuador en otorgar maquinaria como aporte indispensable a los procesos productivos de este sector.

Hemos tenido que continuar con la lucha por reposicionar la marca debido al continuo rumor de que **Solo** había salido del mercado ecuatoriano, en algunas provincias los clientes no habían sido visitados en los últimos 2 o 3 años, además de los continuos cambios de administración y asesores de venta. Los equipos de fumigación **Solo** se encuentran principalmente en las provincias de Manabí, Santa Domingo, El Oro y Guayas, en donde se ubican las mayores zonas de cultivo del país, en donde contamos con distribuidores, además también del resto de provincias, abarcando todo el territorio nacional.

Pero el sector agrícola está sujeto a muchas variables las cuales durante los últimos años han continuado afectándolo de manera muy importante. Los cambios climáticos han sido una constante y han continuado afectando durante este año 2018, sequias e inundaciones en diferentes sectores agrícolas afectaron la inversión de los agricultores, además de la reducción del 30.6% de presupuesto del Ministerio de Agricultura en apoyo a este sector.

La introducción y crecimiento de participación de marcas de origen chino alternativas, con precios muy bajos, resultan muy atractivos para los agricultores, pese a la baja calidad de los productos y a su corta durabilidad. Esto continúa afectado considerablemente nuestras ventas.

Dentro del análisis de las cifras del ejercicio económico del año 2018 tenemos lo siguiente:

- Dentro de los **objetivos previstos** por esta administración estuvo reorganizar la administración orientada a la venta, reformular políticas de venta, lista de precio y descuentos de acuerdo al mercado y competitividad, políticas de crédito y plazos, y así poder mantener a la empresa en el mercado a pesar de los problemas que se enfrentaron durante años anteriores, dado los problemas económicos y naturales, lo cual lo hemos logrado.
- Con relación a **hechos extraordinarios** producidos durante éste ejercicio, en el ámbito administrativo se realizó el cambio de Gerencia General y Representación Legal que estuvieron a cargo del Dr. Marcelo Erazo y se incorporó en su reemplazo a mi persona, transición que se hizo con completa normalidad.
- En relación a la **Situación Financiera de la compañía**, Las ventas netas alcanzaron los US\$ 573.832,20 que representa un incremento del 5.08% frente a las ventas del 2017.
- La pérdida del ejercicio del año 2018 de US\$ 68.519, es menor a la pérdida del ejercicio del año 2017.
- Las devoluciones durante el año 2018 se registraron en US\$ 38.020, esto significó una reducción del 54% en relación al año anterior, debido a la honestidad en las ventas, además se limitaron las consignaciones, y se procedió a requerir la anticipación de pagos con cheques post fechados para la mayor parte de nuestros clientes.
- El promedio de cuentas por cobrar es de 30 a 90 días, que refleja lo difícil que se presentan las actividades comerciales en el sector agrícola.
- La tasa de inflación en el 2018 acumulada terminó con el 0.27%
- Se ha mantenido en 5% al Impuesto a la salida de divisas, y adicional a este el banco cobra su comisión. El costo del Impuesto representa un gasto que incrementa la pérdida de la empresa.
- Se ha reducido la inversión en publicidad, y reforzado el contacto físico con los comerciantes y clientes usuarios finales de nuestros equipos, a través de nuestra constante participación en ferias, eventos, exposiciones técnicas, talleres móviles de reparación con mano de obra gratuita, entre otras actividades para reposicionar de nueva la marca **Solo** como una de las principales competidoras de nuestro país.
- ✓ En el año 2019, debido a la perdida acumulada se recomienda realizar una capitalización, valor que deberá ser analizado con la finalidad de fortalecer a la empresa ante el resultado de éste año y posibles futuras pérdidas.

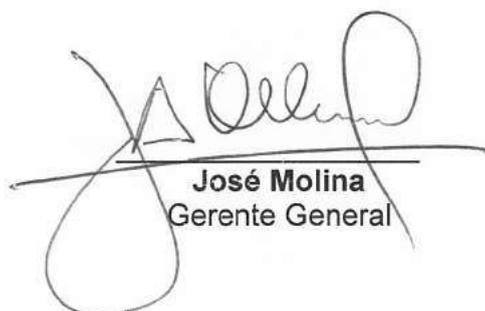
- ✓ Mantener el Plan de Acción para los 3 años futuros de **Solo** del Ecuador, que permita afrontar las cambiantes condiciones del mercado de venta de equipos agrícolas y a potenciales competidores, y lograr la generación de las ventas de la empresa.

- ✓ La empresa necesita mantener una estructura orientada a las actividades del proceso de ventas, reforzar todas las actividades relacionadas con el soporte pre y post venta, esto implica que no se debe descuidar todas sus áreas.

- ✓ En este año hemos dado cumplimiento con los lineamientos sobre propiedad intelectual y derechos de autor de la empresa **Solo** del Ecuador.

Agradezco por la confianza y oportunidad brindada durante este año, ha sido un periodo de aprendizaje, con muy gratos momentos y mucha responsabilidad.

Atentamente,



José Molina
Gerente General