

**INFORME QUE LA GERENCIA GENERAL DE LA COMPAÑIA CHEITOS CIA LTDA PRESENTA A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS, REUNIDA el 15 de Marzo del 2019**

Cumpliendo con las disposiciones legales y estatutarias pongo en consideración de los Señores Socios este Informe Anual de Actividades y Resultados de la Compañía durante el ejercicio económico que terminó el 31 de diciembre del 2018.

**CONSIDERACIONES SOBRE EL ENTORNO**

En el año 2018 particularmente se experimentó un ligero desaceleramiento en la actividad económica particularmente en el sector comercial. Se muestra una recuperación de las exportaciones no petroleras, siendo el año de mayor exportación de productos no petroleros, con un valor de US\$9.546 millones hasta septiembre 2018, con un incremento de US\$481 millones frente a 2017; es decir 5.3% más frente al año previo y 15% más frente al 2016.

El incremento en la salida de personal en algunas instituciones públicas y privadas deriva en la proliferación de negocios informales, sumado a esto la gran presión de la migración de venezolanos que experimentó el país particularmente el segundo semestre del año y que generó más negocios informales lo cual afectó la competitividad y desempeño de los negocios de baja escala que se abrieron.

**1.1. Cumplimiento de objetivos**

Las ventas del año 2018 fueron US\$ 34.387,52. Las ventas realizadas están por debajo un 15% de las expectativas iniciales para la empresa, como se ha comentado, esto resultado de tres factores principalmente:

- Costos de productos más altos mientras se organizaba el proceso y se realizaba la búsqueda de proveedores idóneos y mejores condiciones
- Demora en la definición y ejecución de una estrategia efectiva de marketing, comunicación y redes sociales
- Mayores inversiones a las esperadas en adecuación del local arrendado

Considerando que la compañía está en sus primeros 5 meses de funcionamiento se consideran resultados alentadores. Se comenzaron a tomar acciones con respecto a los costos de los productos y se revaluó el menú para determinar la posibilidad de ofrecer mayor variedad de productos para atraer la atención de los consumidores.

La estrategia de apoyarse en los canales de UberEats y Globo ha sido exitosa para dar a conocer a este nuevo servicio, sin embargo habrá que reevaluar hacia adelante ya que las comisiones son muy altas y merman el 35% del margen, lo cual tiene alto impacto en los resultados.

iluminación, seguridad y limpieza (cortes de céspe).

1.5. Propuesta sobre el destino de las utilidades obtenidas en el ejercicio económico

No aplica ya que se generaron pérdidas.

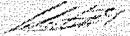
1.6. Recomendaciones a la Junta General respecto de políticas y estrategias para el

- Fortalecer los canales de marketing directo, promoción y redes sociales
- Implementar costeo de los productos y control de inventarios
- Disciplina en el manejo financiero y flujo de caja
- Re evaluación del menú y costeo
- Evaluar la contratación de un administrador a medio tiempo

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

No aplica

Atentamente,

  
Lcdo. Sebastian Cardenas T.  
CI: 1715385736  
Gerente General