

INFORME DE GERENCIA INF-GG-JECASA-2020-001

Quito, D.M., 18 de junio de 2020

Señores Accionistas

SOCIEDAD DE AMIGOS JECA JECA-SACOM S.A.

Presente.-

De mi consideración:

Por medio del presente y en cumplimiento de lo estipulado los artículos 124 y 125 de la Ley de Compañías, en concordancia con lo dispuesto en los estatutos de la compañía SOCIEDAD DE AMIGOS JECA JECA-SACOM S.A., en mi calidad de Gerente General cumplo en presentar, el Informe Económico y de labores desarrolladas durante el ejercicio económico 2019.

ASPECTOS GENERALES.-

La compañía SOCIEDAD DE AMIGOS JECA JECA-SACOM S.A., tiene cómo actividad económica intermediarios del comercio de productos diversos.

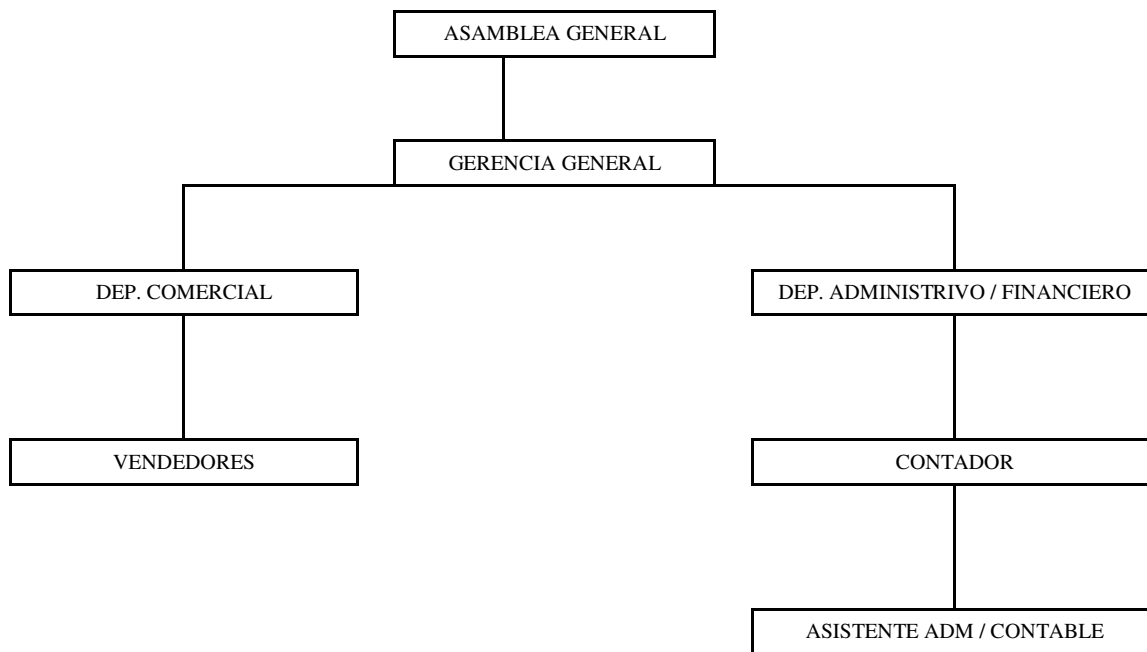
Con fecha 07 de marzo de 2019 inicia sus actividades ordinarias confirmado por los siguientes Accionistas y sus participaciones:

N°	Identificación	Nombre	Nacionalidad	Tipo Inversión	Capital
1	201883675	CAIZA VARGAS CRISTHIAN GIOVANI	ECUADOR	NACIONAL	1,200.000
2	1724152978	FLORES CUMBICUS JUAN GABRIEL	ECUADOR	NACIONAL	600.000
3	1716941982	HERRERA SUAREZ PABLO ALEJANDRO	ECUADOR	NACIONAL	600.000

Por petición unánime de la Junta General de Accionistas, se me designó como Gerente General y representante legal de la compañía, asumiendo la gestión administrativa y Representación Legal de la Compañía conjuntamente con el Cargo de Gerente General.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS. –

La compañía genera un nuevo organigrama de trabajo donde la gestión, apoyo y efectividad en el trabajo asignado se lo maneja de manera responsable y con eficiencia del mismo.



Se ha determinado una manera clara y objetiva de cada una de las áreas de trabajo, la responsabilidad en sus actividades y alcance; con el fin de buscar un equilibrio entre las necesidades de cada puesto de trabajo, sus objetivos y alcances.

ASPECTOS COMERCIALES - .

La compañía ha generado varias estrategias comerciales, con el fin obtener mejores resultados.

VENTAS. - Se ha analizado varias estrategias de venta, las cuales podemos nombrar a continuación:

- **NOSCE TE IPSUM.** - Lo que me indica conocer nuestro departamento comercial, determinando la calidad y cantidad de ventas por vendedores el tipo de cliente donde podemos potencializar, mejorar y reactivar si es el caso.
- **CONOCE A LOS DEMAS.** - Se ha tomado en cuenta los nuevos aspectos o estrategias que nuestra competencia directa e indirecta puede adquirir y cómo afecta a la compañía.
- **MANEJO DE PAGINA WEB.** - Se ha potencializado la página web de la compañía, con el fin de que también sea un medio de ingresos.
- **APROVECHAMIENTO DE CIRCUNSTANCIAS.** - Es el aprovechar a favor de la compañía determinados momentos y noticias que suceden dentro de nuevos clientes,

cómo el caso de un mal servicio por parte de la competencia. También llamados newsjacking.

- **PREGUNTA A TUS CLIENTES.** - Implementar cuestionamientos a nuestros clientes con el fin de calificar la atención, servicio y calidad de producto comercializado.
- **LA EXCELENCIA.** - Nuestro objetivo es llevar a cabo un excelente trabajo, el mismo que será una recomendación a nuevas oportunidades y el mejorar continuamente.

COMPRAS. - La compañía ha generado mayor cantidad de estrategias y convenios con nuestros proveedores, y su proveedor principal es Eni Ecuador, en la distribución de lubricantes y productos en el mercado ecuatoriano.

- Incrementar la variedad de productos y marcas a comercializar, lo que ayudara a expandirnos a mayores mercados y por ende a generar mayores ingresos.

ASPECTO DE NÓMINA. –

La compañía en el transcurso de periodo 2019 y cómo nueva empresa, ha generado nuevos puestos de trabajo en las diferentes áreas Administrativas, Comerciales y Financieras. se ha dado paso al fortalecimiento del departamento comercial, manteniendo como objetivo expandir a la compañía..

ASPECTOS FINANCIEROS. –

La compañía en el transcurso de periodo 2019, ha generado la siguiente información financiera presentada por el departamento de contabilidad.

Nuestro objetivo al ejercicio fiscal 2020 se lo detalla a continuación:

- **Disminución de los costos fijos. –**
 - i) Con los nuevos convenios con proveedores, se ha acordado disminuir el costo directo de los productos a comercializar.
 - ii) Se determina un plan de trabajo de manera conjunta con el personal de talleres y comercial, donde se incentive el desempeño y el buen trabajo de nuestros colaboradores

- iii) Se realizará nuevos contratos con transportistas para mejorar tiempos y costos en el flete de los productos.
- iv) Reestructurar los pedidos (importaciones) de repuestos para de esa manera disminuir la afectación financiera.
- **Optimización de los recursos al igual que el capital de trabajo**
 - i) Implementación de Software contable y de manejo de ventas
 - ii) Adquisición de una camioneta para atención al cliente.
 - iii) Adquisición de nuevas herramientas y/o equipo electrónico Multimarca.
 - iv) Reestructuración y creación de nuevos parámetros en la pagina web.
- **Incremento de los ingresos. -**
 - i) Implementación de nuevas negociaciones de convenios de distribución de nuevas marcas en el Ecuador.
 - ii) Ampliación de nuestro portafolio de productos en el departamento comercial.
 - iii) Negociación con nuevos proveedores internacionales para la importación de repuestos de camiones de procedencia brasilera.

RESULTADOS DEL PERIODO. -

El periodo del 2019 generó una perdida debido a las nuevas inversiones y pagos realizados para el correcto funcionamiento de la compañía

ASPECTOS LEGALES. -

La compañía durante el periodo 2019, se ha mantenido sin ningún proceso o causa de índole legal que afecte de manera directa o indirecta a la compañía ni a sus representados y colaboradores.

CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS.-

Todas las disposiciones dadas en Juntas Generales tanto ordinarias como extraordinarias de socios, han sido cumplidas a cabalidad por la administración.

En este sentido, se puede apreciar el debido cumplimiento a las disposiciones y normas vigentes, razón por la que sin más por el momento quedo a ustedes agradecido.

Cordialmente,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Pablo Alejandro Herrera', is positioned above a horizontal line.

PABLO ALEJANDRO HERRERA.
Gerente General