

“MANCHENO SAA” COMPAÑÍA DE NEGOCIOS CÍA. LTDA.

INFORME DE GERENCIA PERÍODO ECONÓMICO 2019

Señores socios de “MANCHENO SAA” COMPAÑÍA DE NEGOCIOS CÍA. LTDA.; me permito poner a su disposición el informe gerencial correspondiente al período económico 2019, el mismo que hace referencia a la gestión realizada durante el año.

1.-Creación de la empresa.

Como es de su pleno conocimiento los trámites de la creación de la empresa tuvieron su inicio en el mes de septiembre del año 2019 en la ciudad de Ambato, los cuales fueron llevados a cabo por la firma jurídica “THEMIS” C&CH, y específicamente por la abogada María Belén Salazar Solórzano, sin embargo debido a los lamentables acontecimientos ocurridos en el país por las diversas manifestaciones durante los primeros días del mes de octubre el proceso se vio demorado; logrando la constitución, creación y registro legal de la empresa a finales del mes de octubre, siendo completada la información correspondiente al balance inicial, la apertura de cuenta con el capital inicial y la actualización de información exigida por la Superintendencia de Compañías a finales del mes de noviembre del año mencionado.

2.-Gestión de Proveedores de Servicios Contables y Financieros

Una de las primeras gestiones realizadas fue la de buscar, valorar y seleccionar proveedores de servicios financieros y contables, los mismos que debían ajustarse a las necesidades de la compañía y garantizar un correcto y transparente funcionamiento de la misma en las áreas mencionadas.

Una vez realizado el proceso de valoración se selecciona para servicios contables a ACONTEFI la misma que brinda una asesoría integral empresarial, especializándose en el área contable, tributaria y legal, y es dirigida por Diego Sánchez Altamirano, quien es abogado, doctor en contabilidad y auditoría y licenciado en contabilidad y auditoría contador público, además cuenta con un master en gerencia financiera empresarial y un diplomado superior en finanzas.

En el área financiera se selecciona al Banco Internacional, el cual brinda una banca online empresarial llamada Cash Management, la misma aparte de ser muy completa y segura es de fácil aprendizaje, y brinda servicios muy diferenciadores como:

- La posibilidad de realizar transferencias internacionales por montos bastante elevados sin necesidad de acercarse a las instalaciones del banco, lo cual es de mucha ayuda para el giro de la compañía.
- Menor costo de comisión en transferencias nacionales e internacionales.
- Posibilidad de acceder a créditos y otros tipos de financiamiento.
- Posibilidad de realizar pagos masivos, frecuentes, y pagos a instituciones públicas etc.

3.-Giro del Negocio

Al mantener únicamente dos meses de creada la empresa en el año 2019, y tal como se había mencionado a los socios antes de la creación de la misma, la compañía no tendría actividad comercial en los primeros meses debido a su giro, sin embargo se llevarían a cabo varias acciones que son de vital importancia para el funcionamiento de la misma y para que en el año 2020 se puede llevar a cabo las actividades de importación, introducción y comercialización de productos.

4.-Recursos Humanos

En relación a la actividad a la cual se dedica la empresa, un perfil imprescindible dentro de la misma es contar con un profesional en Bioquímica y Farmacia, para lo cual se solicitó los servicios de la Doctora en Bioquímica y Farmacia Marjorie Esperanza Cotrina Timm, la misma que se encargara de todos los trámites y la obtención de la notificación sanitaria que otorga el ARCSA(Agencia de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria) para los productos que la empresa desee fabricar, importar y comercializar. Cabe mencionar que la Doctora no mantiene relación laboral con la empresa y se trabaja en la modalidad de pagos mediante factura.

5.-Proveedores

Un aspecto fundamental para la empresa es la valoración de proveedores extranjeros, y tomando en cuenta el giro del negocio enfocado a productos cosméticos, dermocosméticos, y aquellos que pueden ser producidos en un laboratorio relacionado a la belleza, los mismos deben cumplir con ciertas especificaciones.

Una vez valorados distintos proveedores se selecciona aquellos que cuenten con una amplia experiencia en productos cosméticos y dermocosméticos, que posean certificados Iso 22716 y GMP, que su costo sea competitivo, su capacidad de producción y de envío, la constante innovación y diferenciación, además que puedan adaptar su producción a los requerimientos y necesidades expuestas por la compañía a la cual presido.

Se obtiene como resultado óptimo y se empiezan conversaciones con varios proveedores de China, Colombia y Argentina.

5.-Branding

Una de las gestiones que se ha realizado en relación a estrategias de Branding es la de diseñar y registrar un nombre comercial de la empresa, con la finalidad de generar una imagen y poder posicionar tanto la empresa como los distintos productos que se comercialicen; para lo cual se realizaron las distintas gestiones en el SENADI, proyectando la obtención legal del nombre comercial para mediados del año 2020.

Nombre Comercial y logo: cosmetic ms



6.-Análisis y Resultados Financieros

Los resultados financieros del período económico 2019 son pocos debido a que la empresa solo tuvo dos meses de funcionamiento en el período, sin embargo, se puede resaltar los siguientes:

-En el balance general se puede apreciar que el total de activos está conformado únicamente por el activo corriente con \$ 21.609,59; esto da un reflejo de que la empresa no cuenta con derechos y haberes que proyecten su liquidez en un plazo mayor a un año. De igual forma se puede observar que existe la cuenta anticipo pago a proveedores que se refiere al pago de la Doctora en Bioquímica y Farmacia por la notificación sanitaria, y la cuenta de crédito tributario que refleja en algo que en el período económico no existieron ingresos pero si egresos.

-Dentro del pasivo y del patrimonio se puede apreciar dos obligaciones a corto plazo de la empresa por retenciones de renta y de IVA, además de una pérdida del ejercicio de \$300,18.

-En el estado de resultados correspondiente al período 2019, se aprecia una pérdida de \$300,18; esto refleja lo mencionado anteriormente de que no existió actividad comercial, y solo se generaron gastos.

7.-Proyección para el período económico 2019

-Una de las inversiones que indudablemente se realizara en este período es la del sistema contable con facturación electrónica, que por ley deben llevarla a cabo los importadores.

-Las estrategias a seguir y los objetivos para el año 2020, son principalmente los de introducir al mercado un producto en la provincia de Tungurahua y la zona centro, el mismo que satisfaga las necesidades y cumpla con los requerimientos del público objetivo, y así poder generar demanda, posicionarlo y fidelizar en los consumidores.

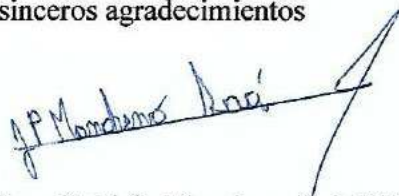
-Con la finalidad de poder alcanzar el objetivo propuesto se desarrollará un plan de mercadeo a cargo del Ingeniero Marcelo Javier Mancheno Saá, quien es master universitario en Marketing Digital y Comercio Electrónico, además de ser socio de la compañía.

-De igual forma se prevé generar una rentabilidad financiera aproximada del 15%, y generar indicadores de rentabilidad, liquidez y endeudamiento aceptables para la empresa.

-Se mantendrá constantes investigaciones y análisis de los distintos mercados establecidos, además de relaciones y apertura a nuevos proveedores y colaboradores tanto nacionales como extranjeros.

No me despido sin antes reiterarles mi compromiso por sacar adelante la empresa y retribuir la confianza depositada en mí.

Mis sinceros agradecimientos

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'J.P. Mancheno Saá', is written over a horizontal line. A long, sweeping flourish extends from the end of the signature towards the right margin.

Ing. Juan Patricio Mancheno Saá, MBA.

Gerente General