

Quito, 19 de marzo 2020

Señores:

Accionistas

Presente

De mi Consideración:

Pongo en su conocimiento como establece la ley de compañías el Informe de Gerencia correspondiente a las actividades económicas y jurídicas hechas por la empresa Comercializadora Adeucarpí Cía. Ltda. Del 1 de enero al 31 de diciembre del 2019.

Hemos tenido un año difícil por el tema político económico y su manera de hacer las cosas, nosotros, estamos pendientes a todos los cambios que se generen para salir adelante como empresa, seguiremos apoyando desde nuestro campo para bien de nuestro país.

Para nuestra empresa siempre es un reto ya que existen muchos cambios a nivel nacional e internacional, aun así, aumentamos nuestros clientes, pudimos hacer varios contratos de mantenimiento y nuestras ventas subieron, las importaciones aumentaron y estamos contentos por el rendimiento obtenido.

Seguimos apoyando a todos nuestros clientes y amigos, su satisfacción nos da mucha energía para continuar en nuestras labores. Sé que están satisfechos con nuestro trabajo. Por eso nos esmeramos cada día más.

Nuestros clientes de provincias, siguen creciendo y ahora estamos apoyando a dos clientes en su proyecto en el extranjero.

Las ventas de mercaderías y la de servicios subieron.

Las utilidades bajaron un pequeño porcentaje y se debió al apoyo que estamos brindado a nuestros dos clientes en el extranjero, sabemos que después tendremos nuestros réditos.

Con relación al Seguro Social estamos al día, al igual que el pago de impuestos y demás obligaciones sociales.

Ahora que tenemos nuestro propio local, nos ha ayudado mucho para poder realizar cambios a nuestras necesidades, a la vez que la empresa se solidifica más.

En el presente informe podemos encontrar los temas más relevantes realizados en el año 2019:

ADMINISTRACION:

- ↓ Implementamos el nuevo sistema de facturación.
- ↓ Implementación del nuevo sistema de pagos a personal.
- ↓ Remodelación de las instalaciones, áreas de trabajo y sala de reuniones de Adeucarpí.
- ↓ Participación en Revista HORECA
- ↓ Cotizaciones y negociaciones en el extranjero.
- ↓ Importación de nuestros clientes.
- ↓ Negociación de Equipos para la Franquicia.
- ↓ Cambio de compañía tanto de Internet como Telefonía Celular.
- ↓ Reuniones periódicas con nuestros clientes para temas de mantenimiento.
- ↓ Reconocimiento de nuestros clientes al trabajo realizado por la empresa.

- ↓ Permisos Municipales.
- ↓ Permisos Ministerio de Trabajo.
- ↓ Permisos y aprobación de BOMBEROS.
- ↓ Elaboración de Mapas de Evacuación de la empresa.
- ↓ Negociación de Equipos con Colombia.
- ↓ Importación de la Nueva Línea de Premezclas.
- ↓ Adquisición de Data Fast para facturación.
- ↓ Firma de contrato con empresa de Sistemas para el manejo, respaldos de información.

Ventas:

- ↓ Visita a provincias con logros importantes en ventas mayores.
- ↓ Venta de equipos vía telefónica.
- ↓ Venta a grupos importantes en nuestro país.
- ↓ Venta a antiguos clientes.
- ↓ Respuesta y seguimiento constante a clientes.
- ↓ Apoyo en curso de panadería, masa madre y hojaldrados con el objetivo de atender de manera más técnica y profesional.
- ↓ Manejo en redes sociales Facebook e Instagram.
- ↓ Manejo de inventario en maquinaria y utensilios.

Mantenimiento:

- ↓ Se creó un plan de asignación de tareas y se dio seguimiento en planta a mantenimientos correctivos.
- ↓ Se aumentó el rubro de facturación en mantenimiento.
- ↓ Se creó una hoja de control de repuestos en la bodega para que se registre la entrada y salida de materiales regularmente.
- ↓ Tenemos inventario actualizado de los materiales de bodega.
- ↓ Se lleva un registro de repuestos comprados, con el fin de facturar todo en las órdenes correspondientes.
- ↓ Se compró herramientas necesarias con el fin de mejorar la calidad de los mantenimientos.
- ↓ Se ordenó la bodega por tipo de repuesto y por equipo, para que sea más fácil y rápido encontrar un repuesto.
- ↓ Se colocó códigos a los repuestos.
- ↓ Se mantiene un stock de repuestos necesarios.
- ↓ Se realizó una base de datos de proveedores y clientes para el departamento.
- ↓ Se creó nuevas relaciones con proveedores para obtener crédito.
- ↓ Se implementó mejoras en la limpieza de los equipos.
- ↓ Se implementó mejoras en seguridad Industrial para los técnicos, con el fin de garantizar su seguridad y la calidad en sus trabajos.
- ↓ Llevamos órdenes de trabajo, para que el técnico pueda detallar mejor la causa del problema, y recomendaciones para prevenir.
- ↓ Se realizó 93 mantenimientos a clientes varios.
- ↓ Se firmó un contrato de mantenimiento con nuestro cliente especial para hacernos cargo de los equipos comercializados en donde se implementó hojas check list con el fin de que los encargados corroboren que el mantenimiento se ha cumplido en su totalidad, mejorando así la confiabilidad de los equipos.

VENTAS ANUALES

2018 1.337.619,43
2019 1.455.814,36 +8,84%

MERCADERIAS

2018 1.102.766,51
2019 1.163.365,77 +5,50%

SERVICIOS

2018 234.852,92
2019 292.448,59 +24,52%

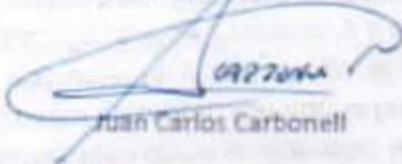
UTILIDAD DISPONIBLE

2018 138.762,90
2019 121.042,88 -12,44%

BIENIDA

Agradezco la confianza depositada en mi persona y espero que la empresa siga así teniendo éxitos en el futuro.

Atentamente,



Juan Carlos Carbonell

Gerente General