

INFORME DE GERENTE
GLOBAL TRADING ELECTRIC GLOBALELECTRIC S.A.
EJERCICIO ECONOMICO AÑO 2019

Quito, 12 de marzo del 2020

Señores Accionistas:

En mi calidad de Gerente y de acuerdo a las disposiciones legales y estatutarias de la compañía, me permito poner a su consideración informe del ejercicio económico del año 2019.

1. Cumplimiento de Objetivos

El alto déficit fiscal del gobierno nacional, ocasiono una reducción significativa en la inversión pública del año 2019, lo que a su vez generó una reducción del comercio interno del país (muy dependiente del sector público), liquidación de pequeñas y medianas empresas e incremento del desempleo a nivel nacional.

Tomando en cuenta las circunstancias adversas del mercado, se consideró necesario modificar y mejorar el trabajo del grupo comercial de la compañía, convirtiéndoles en un grupo más profesional, con herramientas necesarias que les permita ser más efectivos en su función de generación de ventas en este mercado más complejo y competitivo.

A mediados del año 2019, se contrató un Gerente Comercial para soporte, supervisión y seguimiento al grupo de ventas en concordancia con la meta de conformar un grupo comercial más profesional.

La difícil situación económica del país, que se complicó en el transcurso del año dio como resultado que las ventas alcanzadas para el año 2019 sean menores en 10.45% al año 2018 y en consecuencia el incumplimiento del objetivo de venta establecido.

A pesar de la reducción en ventas de la compañía, se mantuvo un rendimiento positivo del 1%, lo que significa la no existencia de pérdidas operacionales de la compañía.

Cumplimiento de Disposiciones de la Junta General.

Se dio cabal cumplimiento a las disposiciones adoptadas en las juntas generales de accionistas; poniendo extremo cuidado en los aspectos legales, tributarios y laborales.



2. Hechos Extraordinarios.

Los cambios realizados dentro del área comercial de la compañía, generó reacciones negativas y roces entre personal existente de ventas (Vendedores técnicos de los mercados Eléctrico, Industrial y Petrolero) con el Gerente Comercial contratado, que terminó con las renunciaciones y salida de los vendedores con perfil técnico, para reemplazarlos con vendedores con perfil más comercial, siguiendo la sugerencia del gerente comercial contratado.

Las dos personas del área de servicio a cliente fueron promovidas como vendedores externos y se contrató un vendedor para hacerse cargo del mercado eléctrico/petrolero y otro vendedor para cubrir el mercado del sur y costa del país con base en la ciudad de Guayaquil.

El proceso de selección de nuevos vendedores se ejecutó con la ayuda de la empresa de Recursos Humanos, sin encontrar ninguna ventaja y mejoras en este proceso de selección.

Se realizó análisis del clima laboral y perfil psicológico del personal de la compañía, como una herramienta que permita a la administración conocer con sustento técnico el personal con que cuenta la compañía.

3. Situación Financiera de la compañía al cierre del ejercicio y de los resultados anuales, comparado con los del ejercicio precedente. –

Periodo Fiscal	2018	2019
Ingresos	3'110.028,97	2'784.951,55
Costo de Venta	2'148.265,18	1'863.864,78
Gastos Adm y Vtas	931.091,64	892.994,77
Otros Resultados Integrales	1.750,55	
Utilidad	28.921,60	28.792



4. Propuesta del Destino de Utilidades.

La utilidad generada en el 2019 representa el 1% de las ventas totales, algo similar a lo alcanzado en el año 2018

Debido a la situación financiera difícil por la que está atravesando el país, se recomienda a los señores accionistas que las utilidades sean mantenidas como capital de trabajo para el desenvolvimiento de los negocios de la compañía, para lo cual se debería consignar a la cuenta de utilidades acumuladas.

5. Recomendaciones a la junta general respecto de políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico.

Trabajo más organizado, planificado con supervisión y seguimiento al grupo de ventas para que lo realicen de manera inteligente y esforzada.

Control de gastos de la compañía reduciendo los costos a valores indispensables

Mayor penetración en mercados en los cuales aún no estamos presentes (salud, educación, transporte, centros comerciales, instituciones de servicios públicos) así como la introducción de nuevos productos que amplíe la cartera de productos a comercializar en el mercado local.

6. Estado de cumplimiento de las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor por parte de la compañía.

La compañía ha cumplido con todas las normas sobre propiedad intelectual, especialmente aquellas contenidas en la Ley de Propiedad Intelectual, Legislación Comunitaria e internacional vigente. Así mismo, la compañía ha cumplido con todas las normas de derecho de autor, habiendo obtenido todas las licencias necesarias para su actividad, especialmente sobre licencias de uso de software y copyrights.

Sin otro particular, suscribo el presente informe.

Atentamente,



Ing. Wladimir Saá Mena
Gerente.