

INFORME DE GERENCIA 2018 CONEXALOG S.A.

Ejercicio fiscal: 2018

Fecha de entrega: 27 de marzo 2019

Señores Accionistas, reciban un cordial saludo, me corresponde informarles que todas las actividades realizada por la administración, las cuales han estado encaminadas al cumplimiento del "Objeto Social" de CONEXALOG S. A., definido en el Estatuto Vigente; evidencian un resultado positivo en el año 2018.

El entorno en el cual se desempeñó CONEXALOG en este segundo año de actividades, el comportamiento de las ventas de acuerdo al giro de negocio de CONEXALOG mostró importantes resultados, los cuales dan inicio para un análisis trimestral, semestral y anual.

ANALISIS DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

CONEXALOG respecto al ejercicio fiscal 2018 obtuvo una utilidad contable de DIEZ MIL CINCO DOLARES DE NORTE AMERICA (\$10.005,00), los ingresos, egresos, costos gastos, entre otros valores, en detalle se lo puede analizar en el siguiente cuadro adjunto.

	UTILIDAD DEL EJERCICIO	10,005.00
	15% PARTICIPACION TRABAJADORES	=
	BASE IMPONIBLE	10,005.00
(-)	INGRESOS EXENTOS	-
(+)	GASTOS NO DEDUCIBLES	2,726.72
	NO DEDUCIBLES <u>2,726.72</u>	
(=)	BASE IMPONIBLE	12,731.72
(-)	22% IMPUESTO RENTA	2,800.98

ADMINISTRACION

La actividad de la empresa a principios de año reflejó resultados, relacionados a la actividad que se venía desarrollando en el año 2017, con el aliado estratégico con el que se mantuvo relaciones comerciales hasta el mes de mayo, pues la actividad en si requería de una medición de oportunidades, que los accionistas tenían que determinar, ya que la mayor ganancia se estaba cediendo a este cliente, el mismo que exigía mayor participación, lo que dentro de nuestra organización no era conveniente para los intereses de los accionistas.

En vista de las dificultades presentadas se desarrolló una búsqueda de nuevos proveedores locales y extranjeros, que nos permitan tener un crecimiento adecuado, y sobre todo un control del negocio, sin dependencia de intereses exteriores.

Al mantener un inventario importante, se destinó la gestión comercial, a liquidar estos productos y a enfocar el esfuerzo de la Compañía, a la línea automotriz, que se constituyó como la de mayor expectativa de crecimiento, debido al proveedor NET de Turquía con el que pudimos iniciar una relación comercial favorable, con sus productos que más rentabilidad y demanda tienen en el mercado.

Las ventas realizadas dieron como resultado, un retorno de la inversión y una medición de las oportunidades que se podrían dar, en función de una línea específica de negocio, lo que determino el realizar un esfuerzo asociativo para generar una relación comercial con proveedores en el exterior.

:

GESTION COMERCIAL

La gestión comercial se desarrolló en función de una sola plataforma principal, grandes superficies, en donde la gerencia se encargó de las ventas corporativas, obteniendo resultados positivos en su gestión, con dos principales clientes que se han convertido en distribuidores de nuestros productos en zonas por definirse.

El comportamiento económico que la empresa refleja en el año 2018, tiene un flujo de ventas importante con un 48.6% con el cliente Carlos Rios; con el que se suspendió toda relación comercial; y un 35.9% Jose Cornejo, alcanzando un porcentaje del 84.5% con estos dos clientes, por lo que la sugerencia para el siguiente año es buscar más distribuidores locales que potencialicen nuestras ventas, y talleres que requieran productos de nuestra línea de importación, complementando con compras locales.

Esta dependencia determino, que no es indispensable la contratación de personal, ya que la gestión administrativa y ventas la manejo yo como gerente, y la administración de la bodega se lo realiza con inspecciones semanales.

INVERSIONES

Para detener el desarrollo de la marca, que ahora poseemos, se tomó la decisión de no invertir, más en la marca Akfix a partir del mes de mayo de 2018, cumpliendo con el cronograma y el plan de marketing, planificado a inicios del año 2018, e iniciar negociaciones con Segafix para la representación de la marca.

PLANEACION DE OBJETIVOS Y METAS A MEDIANO Y LARGO PLAZO 2019

La actividad desempeñada y los resultados obtenidos, nos han dado la oportunidad de programar un crecimiento en lo que se refiere a nuevos distribuidores y proveedores locales e internacionales, a fin

de solventar las necesidades que nuestros clientes demandan, en cuanto a líneas de productos con el respaldo y garantía que da la calidad.

1.- Incrementar ventas a medianas cadenas de ferreterías, talleres mecánicos, tiendas de auto lujos, centros de corte, con el fin de optimizar las compras, manteniendo el justo inventario, que no genere carga financiera innecesaria, pero que a su vez tampoco tengamos un problema de desabastecimiento.

2.- En el segundo semestre del año se planificará un proyecto de ventas a grandes cadenas automotrices y ferreteras, e incrementar en un 25% de ventas, con respecto al 2018, calculado de acuerdo al mismo periodo.

3.- Evaluar constantemente la relación de compras con los proveedores locales e internacionales, e incrementar productos de acuerdo a las oportunidades que nos presente el mercado.

5.- Al finalizar el año en el último trimestre se considerara la inversión de una bodega o un distribuidor fuerte en las principales ciudades del país con el fin de tener puntos de venta de nuestros productos y que la marca que estamos representando sea más visible, al consumidor final.

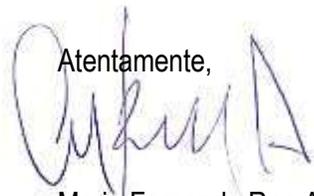
AGRADECIMIENTOS

El cargo impuesto ha exigido de mí, un alto desempeño en cada una de las actividades que se realizan, por lo que agradezco la confianza depositada en mi gestión la cual ha sido manejado con responsabilidad y compromiso.

Los objetivos planteados se los planificara día a día, a fin de lograr las metas propuestas tanto por los socios de la compañía.

Tenemos presente que con lo avanzado del año en materia económica hasta la fecha, supone un crecimiento rápido, por lo que los tiempos de respuesta en cuanto a nuestra planificación deben ser permanentemente medidos, en aplicación y resultados.

Atentamente,



Mario Fernando Ron Arellano
Gerente General