

IMPORTADORA BATEC CÍA. LTDA.

INFORME DE GERENCIA CORRESPONDIENTE AL AÑO 2019

Con motivo de celebrar la Junta General Ordinaria de Accionistas de IMPORTADORA BATEC CÍA. LTDA. el 02 de marzo de 2020, por disposiciones legales como estatutarias; y, como Gerente General de la empresa, presento a consideración de los señores accionistas, el INFORME DE GERENCIA correspondiente al ejercicio del año 2019.

ENTORNO ECONÓMICO:

Según las últimas cifras del Instituto Nacional de Estadística y Censos, el empleo adecuado disminuyó al pasar de 40,6% en diciembre 2018 a 38,8% en el mismo mes de 2019. Esta es la tasa más baja registrada en un cierre de año desde 2007 y se explica por la situación que enfrenta el mercado laboral en Ecuador. El año anterior tuvimos un comportamiento muy similar que generó como contraparte un incremento notable de la informalidad de empleo.

La tasa de desempleo cerró diciembre de 2019 en 3,8%, es decir 0,1 puntos porcentuales con relación al mismo periodo de 2018.

Con este antecedente, presento a los señores Accionistas el informe de los movimientos más significativos de la empresa en el año 2018.

VENTAS:

En el año 2019, las Ventas consolidadas alcanzaron un promedio mensual de \$1.726 dólares, estando muy por debajo de lo obtenido en el año 2018 que fue de \$2.924 dólares; es decir, se cayó la venta mensual en aproximadamente \$1.198 dólares mensuales.

Para que se haya producido este decrecimiento notable en las ventas, encontramos varios factores, entre los que podemos resaltar:

1. Hemos dejado de importar las líneas de lencería, vestidos y blusas; razón por la que en esas líneas se han perdido ventas promedio mes por aproximadamente \$833 dólares.
2. La venta de prendas de vestir a través de redes sociales y en locales informales son puntos donde se comercializan productos similares o idénticos a los nuestros, pero sin realizar la facturación correspondiente; eso nos hace pensar que se ha incrementado la entrada de productos ilegales a nuestro país. Obviamente este tipo de actividades nos dejan fuera de mercado porque los precios que se ofrecen son sumamente inferiores a los que nosotros estamos en posibilidades de ofertar.

3. Durante el año 2019 el país vivió momento de zozobra en temas políticos, situación que causó inestabilidad en el mercado y obviamente una contracción en la demanda.
4. Un error en la estrategia de compra y comercialización al inicio de la empresa (2017) nos mantiene con consecuencias en la rotación de los productos; pues tenemos en inventario muchos modelos que desde esa fecha no han salido y por esa razón no hemos tenido la liquidez para poder adquirir nuevos modelos que atraigan a nuestras clientes y pagar deudas pendientes.

BALANCE GENERAL:

La situación financiera de la empresa, de acuerdo a los Balances auditados, ha tenido un incremento en el total de Activos de \$ 2.214 equivalente al 6.7%, al pasar de \$33.190.68 en el año 2018, a \$35.404,83 en el año 2019. Esta variación se produce principalmente por un incremento en el inventario de mercadería que fue de aproximadamente \$2.768 dólares. Por otra parte, se puede apreciar un incremento de cuentas por cobrar en \$2.580 dólares versus el año anterior; situación que se explica debido a que las ventas más fuertes se realizaron en el mes de diciembre a diferencia de lo que ocurrió en el 2018 donde las ventas más fuertes fueron en los meses de octubre y noviembre.

La cuenta del pasivo se incrementa en \$2.106 dólares; generado básicamente por préstamos a terceros por pagar.

PÉRDIDAS Y GANANCIAS:

Como se ha indicado en el Grupo de Ventas, hay una variación muy significativa, que pudimos explicar dentro del análisis del balance; sin embargo, vale destacar que se hicieron recortes grandes en la parte de los egresos.

Resaltamos, por ejemplo, la disminución del valor correspondiente a gastos administrativos en \$8.206 dólares por debajo del año anterior. Así mismo, los gastos por concepto de arriendos bajaron notablemente.

En base a lo antes indicado, la empresa tiene una utilidad Neta en el año 2019 de \$48.53 dólares. En una próxima reunión analizaremos el destino que le vamos a dar a esta pequeña utilidad.

OBJETIVOS PARA EL AÑO 2020

En el año 2019 se realizaron importantes cambios en pro de regular los gastos de la empresa; se hicieron ajustes en la forma de llegar a los clientes y en general a la forma de comercializar nuestros productos. Para este nuevo año, nuestro propósito es seguir mejorando en ese contacto y forma de llegar a los clientes buscando apoyarnos actualizándonos en temas digitales.

Para el año 2020 se buscará mejorar la rentabilidad de la empresa basados en los siguientes puntos:

- Trazar una estrategia de precios que nos permita ser más competitivos en el mercado y sobre todo poder salir del inventario de productos que no han salido desde las primeras importaciones.
- Incrementar el portafolio de clientes mayoristas.
- Crecer en las ventas al cliente final llegando más a través de las redes sociales.
- Impulsar las ventas a través del marketing digital, además de retomar el tema de la página web que por razones económicas no se pudo cumplir en el año 2019.
- Establecer Planes, Políticas, Procedimientos y otros documentos que apoyen al logro de los resultados propuestos.

Para finalizar, presento mi agradecimiento a todas las personas involucradas con la compañía, por darme la oportunidad de administrar esta empresa que, siendo relativamente nueva, requiere un fuerte proceso de aprendizaje y que gracias a ellos se ha tornado muy llevadero.

Atentamente,



Edwin Bueno Hurtado
GERENTE GENERAL

Cuenca, 02 Marzo de 2020