

INFORME DE GERENCIA ECUADORCB SA PERIODO ECONOMICO 2019

Señores Socios de Ecuadorcb SA:

Para mí es satisfactorio presentar a ustedes, en los términos previstos por la legislación vigente, el informe de la gestión realizada al frente de la empresa para el ejercicio del año 2019.

Como es de su conocimiento nuestra actividad se encuentra en un entorno dependiente de las particularidades de la economía nacional que se ven afectadas por los sucesos que acontecen tanto al interior como en el exterior. Entre las causas externas prevalecen dos variables, a consecuencia del paro que se produjo en Octubre de 2019 más grave que los daños materiales, la fragilidad política y la incertidumbre económica con que nos quedamos después del paro, es la descomposición del tejido social ecuatoriano, encareciendo las exportaciones ecuatorianas. En cuanto a las causas internas se pueden mencionar la reducción de la inversión pública debido a la falta de liquidez, la disminución de inversión extranjera, la depuración del sector público de manera muy necesaria a raíz de los casos de corrupción del Ecuador, y el cambio de giro en la política ecuatoriana, entre otras.

Es por ello que con el propósito de informar a ustedes sobre el curso de la empresa en el 2019 y los aspectos relevantes para el 2020, desarrollé los puntos más destacables y me permito poner a consideración el informe anual de la Gerencia, el cual deja constancia de la gestión efectuada durante el año 2019:

1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS EN 2019.

En el año 2018 iniciamos las operaciones de Gourmandises by Yves Thuries, un modelo de negocio que comprende pastelería, panadería, chocolatería, bombonería, y producción de productos salados, entre otros.

Es importante mencionar que este negocio inicia su conceptualización en noviembre 2017, y gracias a la acertada investigación y capacidad en tomas de decisiones de los accionistas, se logra aperturar el primer punto de venta que incluye además áreas administrativas y un laboratorio de producción con alta tecnología. La apertura oficial se realizó el día 26 de julio de 2018. Y sus inauguraciones oficiales se desarrollaron en el mes de septiembre 2018.

Durante los meses siguientes, tuvimos periodos de adaptación del recurso humano, implementación de procesos, cambios en estrategias comerciales y producto, todo esto con el objetivo de lograr eficiencias en el negocio, y acumular know how para optimizar los recursos, trabajar en la innovación y calidad constante. Todo esto para lograr la utilidad esperada y la recuperación del capital invertido, así como el crecimiento sostenido en el tiempo.

Gracias al crecimiento que hemos tenido como empresa, pudimos emprender en la inauguración del punto de venta Village. El mismo que está dirigido a otro Sector Económico de nuestra ciudad. Y que este nuevo punto va a ayudar a que incrementemos nuestras ventas y ayudar a cubrir nuestros costos fijos y variables.

2. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE JUNTA GENERAL.

Al respecto de estas actividades debo indicar lo siguiente:

a) Se cumplieron con las obligaciones societarias, tales como poner a consideración de la Junta General, los Balances Anuales e Informes, para su posterior declaración del Impuesto a la Renta, así como la presentación en la Superintendencia de Compañías;

b) Se ha registrado de conformidad con lo que indican las disposiciones legales pertinentes, la historia de estas se encuentran registradas en el libro de participaciones y socios, procediendo a la anulación y emisión de los títulos de acción respectivos, a favor de los accionistas de la empresa.

d) En lo referente a las aprobaciones, autorizaciones y demás disposiciones de la Junta General y Directorio, se ha cumplido con todas las disposiciones y resoluciones de la Junta General y Directorio respecto a la política empresarial, manejo administrativo y económico de la empresa;

3. AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL.

3.1. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.

La Gerencia general y administrativa ha sido una parte fundamental en el manejo operativo y administrativo de ECUADORCB, cumpliendo a cabalidad y con eficiencia las operaciones administrativas de la empresa, la ejecución de los planes de este año se han logrado efectivamente gracias a una efectiva coordinación de las actividades operativas de manejo del punto de venta, así como también las actividades administrativas, la colaboración del personal administrativo y operativo en el desempeño de la empresa ha sido vital para la consecución de objetivos en este año.

Los niveles de Gestión Administrativa, producción, y atención al cliente considero han sido satisfactorios, pero siempre existe la actitud de mejorar los procesos administrativos, con la finalidad de brindar un excelente servicio a nuestros clientes.

En el aspecto organizacional, Se realizó la implantación del sistema Contable CONTIFICO en reemplazo del actual Sistema MICROS y BONES en la boutique Gourmandises by Yves Thuries en los Locales de Alhambra y Village con el que se va reducir notablemente el costo que actualmente incurrimos con el sistema BONES, y con el que vamos a obtener mejoras en los controles y desempeño financiero de la empresa, así como mejorar los procesos operativos de la empresa, y finalmente lograr una estabilidad financiera.

3.2. ASPECTOS LABORALES.

Ecuadorcb durante 2019 ha cumplido con todas las disposiciones relativas a la contratación de personal, pago de remuneraciones y aportes sociales, de conformidad con las disposiciones legales del Código del Trabajo, la empresa al culminar este ejercicio económico no tiene litigios laborales pendientes, sin embargo debe conocerse que la empresa realiza las provisiones legales que le permitirán cumplir sus compromisos laborales y patronales, durante el año 2020, se cancelaron dentro de los plazos previstos, las remuneraciones adicionales establecidas por el Código del Trabajo, además fueron canceladas la participación en las utilidades a los trabajadores del año 2018. En 2020 buscaremos eficiencias en el equipo por cargos de responsabilidades, equilibrar y llegar al equipo óptimo, reduciendo los costos laborales, y buscando mayor eficiencia cargada de know how.

3.3. ASPECTOS LEGALES.

Los aspectos legales han sido cumplidos según lo estipulado en las leyes pertinentes, en materia de impuestos y otros aspectos legales de observancia obligatoria, la contabilidad ha sido llevada de conformidad con las Normas Ecuatorianas de Contabilidad.

En el campo tributario debe dejarse constancia de lo siguiente:

La empresa ha cumplido los plazos establecidos por la Ley de Régimen Tributario para la presentación de los impuestos; la cancelación de los mismo, las continuas reformas tributarias van imponiendo normas a las empresas, ha existido el empeño en cumplir con las disposiciones y exigencias del reglamento de facturación y las leyes y Reglamentos Tributarios y resoluciones del SRI, considero haber cumplido en un alto grado las normas y disposiciones tributarias, la empresa ha atendido todos los requerimientos legales que le han sido planteados, al final del año 2019 no tiene litigios pendientes de ninguna naturaleza;

4. SITUACION FINANCIERA Y RESULTADOS ANUALES.

Una vez que se han estructurados los Estados Financieros, me permito informar a ustedes respecto de la situación financiera de la empresa:

El año 2019 la compañía ha tenido ingresos por 443.694,45 USD y un total de costos y gastos por 493.636,56 USD obteniendo una pérdida de -49.942,11 USD.

Las operaciones respecto a la puesta en marcha de los nuevos proyectos de la empresa, nos permitirán ampliar las expectativas de mercado que tenemos actualmente, que sin duda representarán nuevos ingresos económicos para la empresa, y por ende una mejor rentabilidad para los accionistas. Así mismo las estrategias comerciales, la fidelización de clientes, la innovación constante, la acumulación de conocimiento, harán que tengamos cada vez menor riesgo, y mayor certeza en la toma de decisiones. 2020 es un año que servirá para consolidar la marca, su producto, además que al tener actualmente una empresa ya organizada interiormente podremos proponer la apertura de nuevos puntos de venta, con la idea de abrir puntos de venta como islas, stands, o servicios tipo retail, con la idea de aprovechar la capacidad instalada del laboratorio subutilizada y además lograr ventas adicionales con bajos costos fijos operativos, es decir lograr economías de escala y utilidad marginal.

Con el tiempo hemos logrado reducir el costo de mano de obra, así como aumentar la eficiencia del mismo, y los resultados positivos en gestión, control, y organización, en consecuencia volvemos más eficiente al modelo de negocio.

Para el 2020, deberemos aún más ser vigilantes en la reducción de costos en todos los ámbitos, buscando mejores precios de adquisición y transferencia en todos los servicios y proveedores.

Y lógicamente lograr el incremento de ventas con la aplicación de las varias estrategias presentadas en el punto 6.

5. PROPUESTA RESPECTO DEL DESTINO DEL RESULTADO ECONOMICO.

Como ustedes habrán apreciado en el análisis de los resultados y la posición financiera, la empresa no ha obtenido utilidad.

6. POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA LOS AÑOS SIGUIENTES.

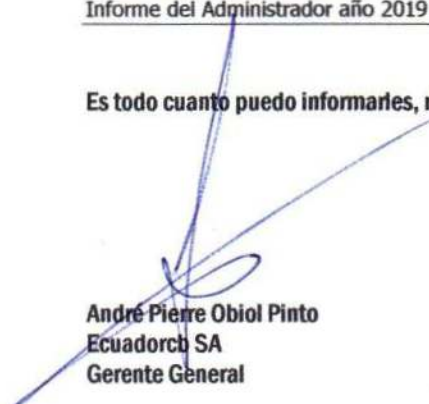
El crecimiento de nuestra participación de mercado y el crecimiento del índice de cheque promedio, así como la apertura de nuevos canales de distribución como ventas a domicilio, eventos externos, retail o maquila para otras marcas, islas de venta o puntos de venta, son nuestra principal meta para el año 2020, todos los esfuerzos operativos y administrativos estarán orientados hacia esa meta, para ello me permito sugerir las políticas y estrategias más importantes:

- a) La empresa ha ganado en prestigio y seriedad en el servicio al cliente, además de madurez administrativa, la funcionalidad de las instalaciones y los activos deben ser apropiados para conseguirlo, por ello planteo como una política de la empresa, continuar el mejoramiento del producto a través de innovación y aprendizaje de períodos comerciales anteriores ;
- b) La empresa cuenta con un equipo humano administrativo competente, el año 2020 este equipo humano deberá consolidarse, logrando un equipo motivado y de alto rendimiento, además la administración se encargará de seguir muy de cerca la conclusión del proceso de implantación del sistema informático;
- c) Deben incrementarse los ingresos para cubrir los altos costos de arrendamiento, costos generales, para ello consideramos pertinente lanzar un plan de marketing agresivo, que nos permita ganar el mercado perdido, así como también la captación de nuevos nichos, y lograr el posicionamiento de la marca según la estrategia definida.

Espero que las perspectivas de recuperación de la economía para el próximo año, y los factores tanto internos y externos mencionados al inicio del documento mejores y sean favorables para la recuperación de nuestras actividades comerciales e inversiones.

Los beneficios que se obtiene gracias al prestigio y la trayectoria del grupo empresarial que respalda a Ecuadorcb SA así como la marca Yves Thuries, son la calidad con la obtención de varios reconocimientos en cuanto a la eficiencia en los servicios que prestamos y la calidad de nuestros productos, son un instrumento valioso para mantenernos en el mercado y recuperar la solvencia esperada en la empresa. Es decir nuestros pilares del éxito deben ser nuestro motor de motivación y trabajo del día a día.

Es todo cuanto puedo informarles, reitero mis agradecimientos por la confianza que han depositado en mi persona.



Andre Pierre Obiol Pinto
Ecuadorcb SA
Gerente General