



## **INFORME DE GERENCIA DE LA COMPAÑÍA ABAST CIA. LTDA. DEL EJERCICIO ECONOMICO COMPRENDIDO ENTRE EL 1 DE ENERO HASTA EL 31 DE DICIEMBRE DE 2019.**

En base al artículo 289 de la Ley de Compañías y la Resolución de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros No. 90\*1-5-3-006 del 26 de mayo de 1990, mediante la cual se expide el Reglamento para la presentación de informes anuales de los administradores a las Juntas Generales, pongo a disposición el presente informe correspondiente al ejercicio económico del año 2019.

### **1. DEL ENTORNO EMPRESARIAL EN QUE SE DESENVUELVE LA COMPAÑÍA:**

**Abast Cia. Ltda.** es una empresa ecuatoriana que se dedica a la importación, compra y distribución a nivel nacional de todo tipo de productos de limpieza, protección personal, y de productos para distintas aplicaciones para abastecer los mercados institucional, ferretero e industrial. Según consta en la escritura de constitución, debidamente inscrita en el Registro mercantil de Quito, rigiéndose además por la ley de compañías, su reglamento y de las resoluciones emitidas por el Superintendente de Compañías, Valores y Seguros; reglamento y resoluciones internas, promulgadas en el seno de la compañía y más disposiciones legales aplicadas para el eficiente funcionamiento de la misma.

### **2. DE LAS METAS Y OBJETIVOS:**

**Abast Cía. Ltda.** inició sus operaciones, según consta en el RUC, el 5 de Junio de 2.019. Al ser una sociedad que inicia operaciones, existen varios objetivos que son los principales para sacar adelante una organización nueva. La primera es alcanzar rápidamente un importante nivel de facturación y mantener un nivel de costos bajo para poder llevar a la compañía al equilibrio.

Dada la experiencia que hemos tenido los socios y principales ejecutivos de nuestra empresa en la importación y comercialización de guantes y todo tipo de artículos de limpieza, el iniciar una compañía de importación y distribución de este tipo de artículos facilita enormemente la introducción y el crecimiento de la compañía.

Con la experiencia, nexos y excelentes relaciones, hemos logrado importantes resultados en el crecimiento de ventas en el 2.019.

### **3. DE LOS ASPECTOS ADMINISTRATIVOS, FINANCIEROS Y LABORALES:**

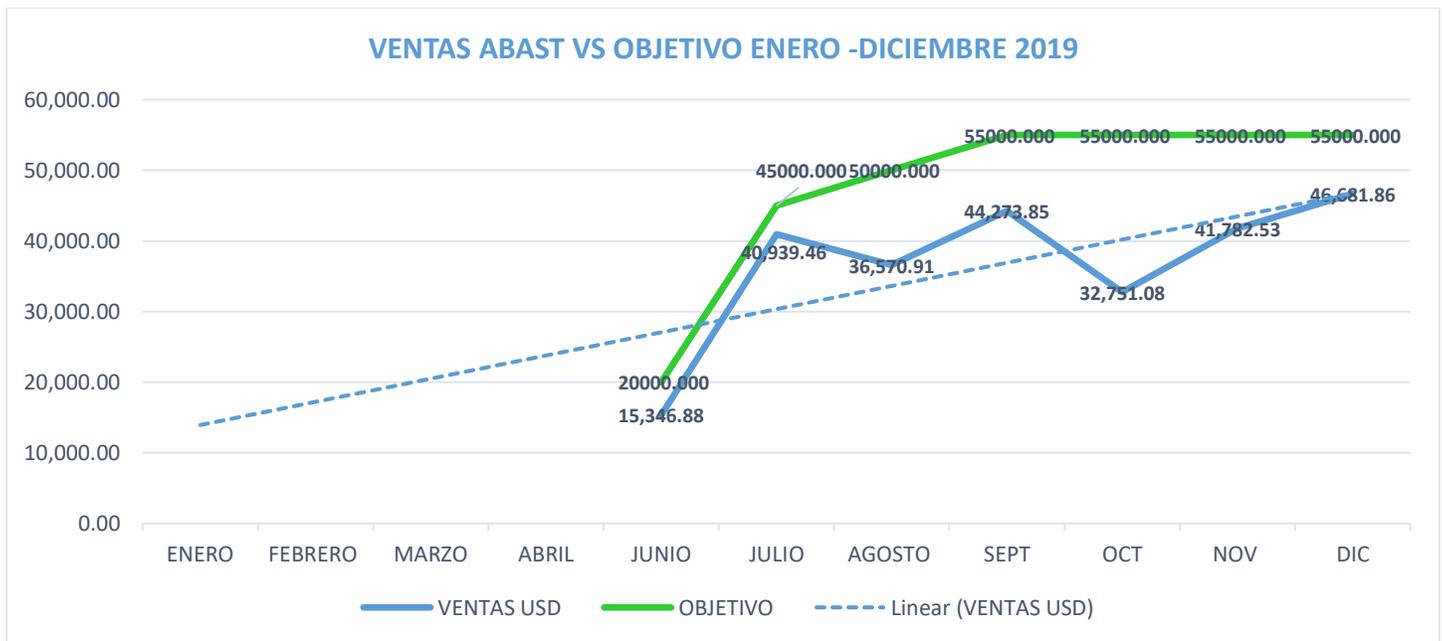
Para iniciar operaciones, formamos un equipo de trabajo con mucha experiencia en los productos que íbamos a comercializar. El gerente comercial, el equipo de vendedores y la persona encargada de facturación, eran un equipo con el que tuve la oportunidad de trabajar durante mas de 4 años y conocían perfectamente los clientes, mercados y productos que íbamos a comercializar.



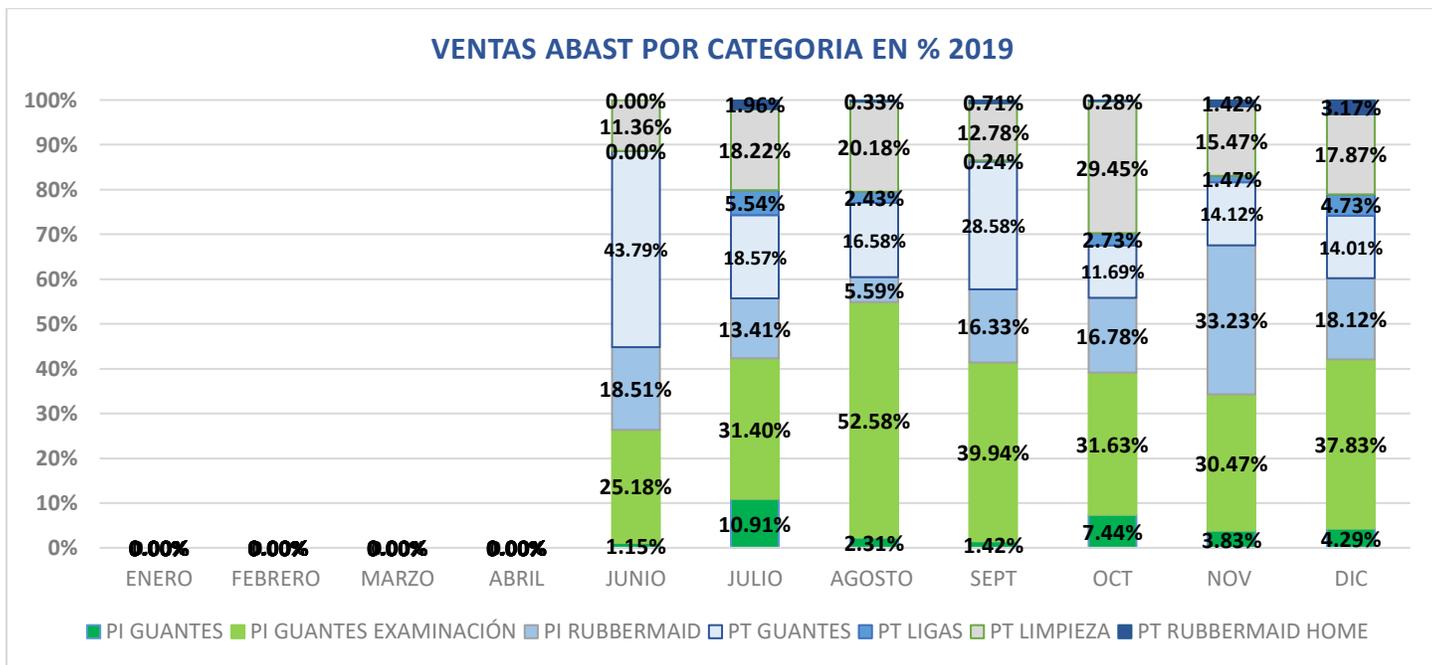
Planificamos las operaciones para iniciar facturación el 15 de Junio. Para poder lograrlo, contratamos el sistema informático, creamos todos los ítems de los productos que íbamos a comercializar, hicimos la compra de los productos y estaban cargados en el sistema para que el momento que obtengamos el RUC, y la facturación electrónica esté disponible, podamos iniciar facturación inmediatamente. Finalmente iniciamos el proceso de facturación a finales del mes de junio.

Durante el año hemos desarrollado de manera importante la cantidad de clientes, y hemos aumentado la penetración con las líneas RUBBERMAID COMMERCIAL, RUBBERMAID HOME PRODUCTS, guantes MASTER, productos de limpieza MASTERBRILL.

Hemos alcanzado ventas por **USD. 258.346,57** en los seis primeros meses de operación de la compañía, es decir desde Junio a diciembre de 2.019.



La distribución de la venta de los productos es variada, pero tenemos un peso muy importante en los guantes de examinación de látex y nitrilo que corresponden a un 40% de la venta total de la compañía. Hemos impulsado el desarrollo de la línea **RUBBERMAID COMMERCIAL PRODUCTS**.



Si bien el nivel de facturación para una empresa que inicia operaciones fue importante, detectamos que una de las principales líneas de venta que manejábamos no nos aporta un margen bruto adecuado. La rentabilidad bruta promedio fue del **23,5%**.

Esto llevó a que el resultado neto de la compañía sea de una pérdida de **USD. 45.642,26**, equivalente al porcentaje negativo de **17,67%** con respecto al total de ingresos operacionales.

**PROYECCIONES PARA AÑO 2020:**

Para el año 2020 hemos tomado la decisión de incorporar una nueva línea de productos que son totalmente complementarias a las líneas que actualmente manejamos, como lo son los desinfectantes y productos químicos para limpieza, así como algunos productos químicos para el cuidado personal, así como papel higiénico, y toallas de papel reciclable, complemento de nuestra línea.

Adicionalmente, queremos darle más énfasis al desarrollo a través de asociaciones con nuevos distribuidores a nivel nacional, para el desarrollo de las líneas de importación propia que actualmente estamos manejando. Esto nos va a permitir para mejorar la utilidad bruta, y en consecuencia los resultados finales de la compañía.

El objetivo de ventas para el **2.020** es de **USD. 700.000**.

Otro de los principales objetivos de la compañía es el llevarla al punto de equilibrio.

### OBJETIVO VENTAS ABAST ENERO - DICIEMBRE 2.020



Atentamente,

Alfredo Pino Moreno

**Gerente General.**