

INFORME DE GERENCIA

Periodo: enero – diciembre 2019

A los señores accionistas de Campuesa S.A.:

De acuerdo a lo estipulado en el artículo 256, numerales 3ro y 4to de la Ley de Compañías, someto a vuestra consideración una síntesis de las actividades realizadas por la Gerencia en el período enero a diciembre de 2019 así como de los resultados financieros al cierre del ejercicio fiscal.

Se cierra un año muy complejo para la economía de nuestro país, con una situación de protesta social que impactó superlativamente el crecimiento económico con alrededor de 900 millones de dólares a la masa monetaria del país en el último trimestre del año.

Ecuador cerró 2019 con una deflación de 0,07% frente a la inflación de 0,27% de 2018. Una deflación es producto de una baja en el consumo. Las empresas tratan de mantener sus volúmenes de producción bajando sus precios.

GESTION GERENCIAL:

Se cumplió con un 85% del presupuesto de ventas planteado para el 2019.

La Empresa se vio fuertemente afectada en la caída de ventas de whisky, esta caída se dio por la fuerte penetración de la competencia JM con producto de más cantidad y menor precio. Por el contrario, el producto Tequila creció en todas las zonas.

Se incrementaron los ingresos netos y la facturación volumétrica de licores un 19.6% en comparación al 2018.

El resultado financiero de gestión de licores pasó de -147K Usd. en 2018 a +47K Usd en 2019. Esto por el incremento en volumen y facturación y también por la recuperación de cartera antigua. No se llegó a mayor rentabilidad en la gestión licores por cuanto el esfuerzo de ventas y mercadeo fue superior a lo presupuestado.

Se cierra un año de transición para la compañía. En el cual se hicieron sacrificios de precio y promociones especiales para mantener las participaciones de mercado.

Las perspectivas macroeconómicas para el Ecuador en el 2020 son conservadoras debido a la baja previsión de crecimiento económico del país (0.2% de acuerdo al Banco Mundial).

Es necesario un ajuste en los gastos como porcentaje de los ingresos de 2% en los gastos de mercadeo y en los gastos de ventas de 3%. Esto para mejorar los índices financieros y la rentabilidad del negocio de Licores.

Atentamente,



Ing. Danilo Changuin Vélez

Gerente General

CAMPUESA S.A.