

D.M. Quito, mayo 29 de 2020

Señor
Ricardo Herrera Miranda
Presidente Ejecutivo
TECOBIL S A
Presente.-

INFORME DE GERENCIA AL 31 DE DICIEMBRE 2019

En calidad de Representante Legal de la Compañía Comercializadora Directa de Consumos Masivos TECOBIL S A, me dirijo a usted para dar cumplimiento al informe de actividades realizadas a mi cargo durante el ejercicio económico desde el 1 de enero al 31 de diciembre de 2019.

Continuando con el fortalecimiento y crecimiento de los productos alimenticios, en este año debido a factores externos y con la continua recesión económica en nuestro País, se cumplió con el 77% del presupuesto ofrecido en el año 2019 por \$1.500.000,00 debido a la pausa de una de las líneas de negocios como es la albacora entera congelada.

AREA COMERCIAL:

Actualmente el área comercial cuenta con 3 personas fijas en ventas a nivel nacional para los segmentos HORECA, supermercados, tiendas y público en general.

Categorías:

Congelados – Conservas – Raciones Alimenticias

Con la importación de vinos de España, que también ira al segmento HORECA esperamos una mejor acogida, ya que, al no ser licoreros, el cliente prefiere proveedores con bonificaciones, obsequios con productos, inversiones en sus locales, situaciones que no son parte de las políticas de la Empresa.

Al ser un producto nuevo, esperamos ir posicionando la marca desde el consumidor final directamente para luego ir abriendo mercado en supermercados. En la ciudad de Manta tenemos una gran acogida para supermercados y Horeca.

Congelados:

Estrategia: Tecobil ha conseguido mejorar los costos y así los precios de camarón para ser más competitivos con otros distribuidores generando mejor volumen de ventas, sin embargo, el alto porcentaje de desempleo durante el año, crea competidores informales que venden mariscos sin las condiciones requeridas fundamentales como cadena de frio, lo cual a muchos clientes no les interesa considerar, porque debido a la alta demanda de provisión el precio es el factor a considerar, mas no la calidad.

Este tema es transitorio, debido a que los valores agregados en Tecobil, según la experiencia, el consumidor final retoma la relación comercial luego de experimentar, falta de stock y calidad.

Conservas:

La oferta de muchos proveedores ha hecho que tengamos que revisar precios para el pouch de atún de 1 kilo, producto enfocado directamente al canal HORECA. El problema en cuentas por cobrar a los clientes ha hecho que tengamos que retirar el crédito de algunos clientes y reemplazarlos por otros para no tener una mala cartera de cobro.

Raciones Alimenticias:

En el año retomamos la relación comercial con FFAA directamente, y esto significa un promedio de ventas al año de \$500,000,00 para la Compañía que esperamos mantener en los próximos 3 años consecutivos.

Con respecto a los temas de cobranza legalmente estamos aun en el proceso a la Compañía AEROSTARSABCO del ISSFA para que concluya con los pendientes de pago a la Compañía y que no ha tenido intención de pagar a la fecha.

Albacora entera:

La venta de ésta categoría se comportó sensible y complicada el segundo semestre del año 2018, debido al incremento de distribuidores directos que compraron en la fabrica TECOPESCA; siendo competitivos en stock y precio comparado con otros distribuidores incluido TECOBIL.

En Noviembre de 2018, se perdió la relación comercial con el mayorista mas grande del País, debido a su complicada situación con respecto a los pagos de facturas contraídas a TECOBIL y la competitividad de otros distribuidores.

En la actualidad nos encontramos recuperando los valores pendientes y por la vía legal; esperamos concluir antes del primer semestre del 2020 este proceso de cobro el cual ya se lleva a cabo con embargo a los bienes del cliente.

Con todo lo anterior, en el 2019 no consideró continuar con las ventas de éste producto hasta solucionar los problemas de pago de los clientes.

AREA ADMINISTRATIVA:

Concluimos el año con 9 funcionarios en total en nómina de la Empresa manteniendo una rotación estable de los funcionarios.

Mantenemos el mismo domicilio.

Comentarios:

El año 2020, propone afianzar categorías de alimentos para una mejora rentable de la Empresa, mejoramiento del equipo de trabajo en compañía de consultores externos para un mejor resultado, que será evaluado en el 2021. Así mismo, el cumplimiento de los objetivos de presupuesto, misión y visión de la Empresa y sus accionistas.

Se adelanta el proyecto de Representación de la marca CR7 foods & drinks de Cristiano Ronaldo, con quien se tiene contemplado importar sus alimento y bebidas, empezando por el energizante CR7 con un costo competitivo en el mercado.

Nuestra misión es recuperar la pérdida obtenida en el 2019 para el próximo año, ampliando además la cartera de productos y mejorando rentabilidad en su productos.

Agradezco a los accionistas por la confianza en las gestiones encomendadas, por creer en la constancia y perseverancia de quienes conformamos TECOBIL S A en la actualidad; cuyo propósito es mantener una Empresa sustentable, rentable y consolidada en el tiempo.

Atentamente,



María del Carmen Villamar
GERENTE GENERAL