

INFORME DE GERENCIA AÑO 2014

Señores Accionistas:

Entorno

El gobierno propone un cambio de matriz productiva como un cambio de la estructura económica del Ecuador. No solo de trata de producir más sino aumentar las exportaciones y la presencia en mercados internacionales, y hacerlo con calidad. El gran objetivo es ser menos dependiente de los recursos naturales no renovables que se prevé, se van a terminar. Se requiere apostar a la innovación para aumentar la producción, aumentar las exportaciones, reducir las importaciones, subir el valor agregado al componente nacional de industrialización. El gobierno asegura estar fortaleciendo el talento humano con una inversión superior a los 17.000 millones en educación superior.

RESULTADOS DE LA GESTION

El año 2014 fue mucha inestabilidad en los abastecimientos de los productos. El gobierno por medio del Ministerio de la Producción y el INEN impulsaron Reglamentos Técnicos para una gran variedad de productos con el objetivo de que los productos importados cumplan normativas de calidad, etiquetado. Esto generó un freno a las importaciones, produciéndose una escasez de varios productos por largas temporadas, así como reduciendo la variedad de opciones. Como resultado se generó malestar en los clientes al no poder cumplir con compromisos de entrega, así como tuvimos que realizar abastecimientos desmedidos ante la posibilidad de quedarnos sin productos para la venta.

El MIPRO también propició la reducción de importación por medio de establecer cuotas de importación. En nuestro caso tuvimos que acceder a una reducción del 30% de las importaciones de cerámica con respecto a las realizadas en el año 2013.

El gobierno se mantuvo firme en su decisión de sustituir el uso de cocinas a gas por las de inducción para de esa manera dejar de subvencionar el combustible. El abastecimiento de electrodomésticos a gas así como la venta se mantuvo bajo, mientras que los electrodomésticos eléctricos empezaron a venderse a mayor escala. Sin embargo el consumidor aun no siente la necesidad de cambiar su cocina por cuanto los precios bajos del gas se mantienen, y por lo menos hasta el 2016.

El monto de ventas alcanzado en el año 2014 fue de un 9,78% superior a lo que se consiguió en el 2013. El monto de ventas del 2014 fue de \$36'043,290, mientras que en el 2013 se alcanzó la cifra de \$32'830,640. No se pudo alcanzar las metas de ventas por el ya comentado entorno restrictivo y cambiante. La utilidad del ejercicio 2014 fue de \$ 1'005,966 lo que se ubicó por debajo de las expectativas del Directorio.

La empresa canceló sus compromisos por la emisión de obligaciones, cumpliendo con todos los lineamientos de la concesión. Se inició un nuevo proceso con la bolsa de valores para conseguir capital de trabajo por medio de la emisión de Papel Comercial por el monto de \$3'000.000 a un año plazo, renovable a 2. La calificadora de riesgo volvió a calificar la capacidad financiera de la empresa con un "AA".

A principios de este año de decidió la participación de la empresa en un nuevo local para la ciudad de Guayaquil. El objetivo propuesto es lograr una mejor cobertura en la ciudad más populosa del país. Se llegó a acuerdos con un importante grupo comercial de la línea de muebles para participar en un proyecto comercial llamado Plaza Design. La construcción estuvo lista para finales del año 2014, y se prevé la apertura de esta nueva e importante tienda para los primeros meses del año 2015.

Para el mes de junio se abrió un nuevo formato de exhibición en la ciudad de Loja con el objetivo de dar un mejor servicio a nuestros clientes constructores de esa zona del país.

Para el mes de julio abrimos una nueva tienda en la ciudad de Ibarra, ubicada en el Centro Comercial Laguna Mall. El objetivo que se plantea con este local es estar mas cerca de potenciales clientes de la zona norte del país. Zona que es reconocida por su dinámica comercial, turística, e industrial. El local que ofrece 800 m2 de exhibición y 300 m2 de bodegas.

DESAFIOS

El año 2015 propone grandes desafíos para nuestra empresa. El más importante mantener un nivel de crecimiento con rentabilidad por medio de la satisfacción del cliente. Buscar oportunidades de fabricación de productos para ir acoplándonos a la política del gobierno.

RECONOCIMIENTOS

Debo un gran reconocimiento a todo el personal de Importadora Vega SA por la entrega, la iniciativa, el entusiasmo, y por crear en nuestro proyecto. En especial a los líderes de área, jefes y gerentes. Un agradecimiento también a todos nuestros proveedores con quienes hemos logrado una verdadera alianza estratégica. Finalmente a los socios y miembros del Directorio por la confianza y respaldo.

GERENTE GENERAL

EDGAR VEGA C