

INFORME DE GERENCIA Año 2015

Señores Accionistas:

ENTORNO

El año 2015 fue de desaceleración económica ocasionada por la inesperada caída en los precios del petróleo y por la revaluación del Dólar. El Gobierno frente a esta situación planteo nuevas medidas para proteger nuestra economía dolarizada. A partir del mes de Marzo se aplicó una nueva sobretasa arancelaria de hasta un 45% con el fin de desestimular el consumo e importación de productos evitando así la salida de divisas. Las exportaciones ecuatorianas perdieron competitividad por la sobrevaloración del dólar.

La caída de precios del petróleo ha hecho que ingresen menos capitales, lo que se ha reflejado en una menor liquidez del sector financiero. Según datos de la Asociación de Bancos Privados, los depósitos de la banca bajaron de USD 25.968 millones a USD 22.273 millones, una reducción de USD 3.695 millones.

Como consecuencia se produjo una reducción en la colocación de crédito, afectando directamente al sector productivo, en especial al sector de la construcción que mueve alrededor del 10% de la economía. Hacia finales de año se empezaron a producir despidos masivos en varios sectores de la economía, agravando aún más la situación.

El estado que fue el motor de la economía por las diferentes obras de infraestructura, se paralizó ante la falta de recursos. Proveedores del estado se sintieron muy afectados por la falta de cumplimiento de pagos, trasladando esos incumplimientos a sus propios proveedores.

El proyecto del gobierno de un cambio de matriz productiva quedó en suspenso frente a la falta de estímulos y a la misma contracción de la economía. El mensaje del gobierno no ayudó a crear un ambiente propicio de confianza para el desarrollo de la actividad privada.

El proyecto del cambio a cocinas de inducción tuvo nuevos reveses ante la importación y comercialización por parte del estado. Los fabricantes locales se han visto afectados por estas decisiones del gobierno. Aquí también el gobierno ha incumplido con los pagos a los fabricantes de estos electrodomésticos.

La clase económica media y media alta, es la que ha perdido en esta crisis. Las nuevas regulaciones y leyes han afectado su capacidad de inversión. Se propuso una ley de herencias y de nuevos impuestos a la plusvalía que desmotivaron la inversión en bienes raíces, lo cual también afectó a la industria de la construcción, al comercio, y a la economía en general.

RESULTADOS DE LA GESTION

El año 2015 fue marcado por unas ventas bajas los primeros meses del año, para luego en Marzo tener un pico histórico de ventas por la aplicación de las salvaguardias. Los compradores se volcaron a comprar por la inminente y drástica subida de precios. Los meses siguientes y hasta fin de año las ventas se mantuvieron con una tendencia a la baja. La continua aplicación de reglamentos técnicos, y otras trabas para importar causó mucha inestabilidad en el abastecimiento de los productos.

El monto de ventas alcanzado en el año 2015 fue de un 3,43% superior a lo que se consiguió en el 2014. El monto de ventas del 2015 fue de \$37'278.125, mientras que en el 2014 se alcanzó la cifra de \$36'043.290. No se pudo alcanzar las metas de ventas por el ya comentado entorno restrictivo y cambiante. La utilidad del ejercicio 2015 fue de \$756.810 lo que se ubicó por debajo de las expectativas del Directorio.

La empresa financió su operación en buena parte por medio de la emisión de Papel Comercial por el monto de \$3'000.000 a un año plazo, renovable a 2 años. La empresa mantuvo la calificación de "AA" por su capacidad financiera. No fue posible volver a negociar todo ese papel comercial por las difíciles condiciones del mercado financiero. Los bancos también limitaron de forma considerable la concesión de créditos hacia nuestra empresa. Aun con estas limitaciones pudimos controlar el manejo de la liquidez de la empresa, cumpliendo los compromisos con el estado, proveedores y empleados.

Para el mes Febrero inauguramos una nueva tienda moderna y amplia en el Centro Comercial Plaza Design, en la ciudad de Guayaquil. La situación de la economía no permitió que esta tienda lograra las expectativas, pero estamos seguros que es una inversión que brindara excelentes beneficios a mediano plazo.

DESAFIOS

Nuestra empresa entiende que las crisis son generadoras de oportunidades. Confiamos en nuestra trayectoria que nos ha permitido sortear otras crisis en el pasado. Nuestro personal está calificado y motivado para trabajar en un solo sentido, hacia la estrategia determinada por la Dirección General. Buscaremos lograr eficiencias en las siguientes gestiones:

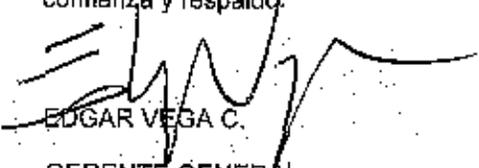
Gestión financiera: optimización de costos - trabajar bajo presupuestos, control la liquidez por medio del seguimiento a los flujos de efectivo. Buscar los márgenes positivos proteger la rentabilidad de la empresa

Gestión comercial: consolidar la relación con los clientes. Seguimiento a las ventas realizadas. Convertir compradores eventuales en clientes potenciales por el cuidado en la satisfacción. Asesoramiento continuo al cliente antes y después de la venta.

Gestión de marketing: lograr que nos visiten clientes potenciales al menor costo posible. Promocionar los productos que generan mayores márgenes e ingresos. Lograr el compromiso de la empresa con el cliente

RECONOCIMIENTOS

Debo un gran reconocimiento a todo el personal de Importadora Vega SA por la entrega, la iniciativa, el entusiasmo, y por creer 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.



EDGAR VEGA C.

GERENTE GENERAL