

INFORME DE GERENTE GENERAL
IMPORTADORA GALLARDO NOBOA CÍA. LTDA.
PARA EL PERÍODO DE ENERO 1ERO. A DICIEMBRE 31 DEL 2015

Quito, 11 de marzo de 2016

Señores Socios,

En el año 2013 se constituyó la Compañía y se realizaron las primeras actividades operacionales de compra y venta de productos.

Según estimaciones oficiales, en el año 2015 la economía ecuatoriana afrontó y afronta en la actualidad la crisis económica provocada por la caída de los precios del petróleo, situación que ha perjudicado el poder adquisitivo de los consumidores y por ende las actividades comerciales, en adición durante el año 2015 el Gobierno Ecuatoriano ha establecido aranceles adicionales para ciertas partidas de productos, encareciendo de esta forma los productos y restringiendo el consumo interno.

En este marco económico la Compañía durante el año 2015, obtuvo los siguientes resultados:

Los activos corrientes de la Compañía exceden a los pasivos corrientes en US\$ 2.237,45; lo cual origina una mejoría en el capital de trabajo y los indicadores de liquidez y solvencia.

Al 31 de diciembre de 2015 el activo asciende a USD 37.609,43 de los cuales USD 28.450,25 corresponden a inventarios de mercaderías.

Los pasivos ascienden a USD 34.264,82 de los cuales USD 33.921,91 corresponden a cuentas por pagar proveedores y USD 342,91 a cuentas por pagar por impuestos.

El capital social al 31 de diciembre de 2015 es de USD 6.000 dividido en seis mil participaciones de un dólar cada una.

Los estados financieros adjuntos no incluyen ningún ajuste relacionado con la recuperación y clasificación de los montos de los activos y pasivos, que podrían resultar de esta incertidumbre.

Durante el año 2015, la Compañía obtuvo una pérdida de USD 3.632,55, los socios de la Compañía con el objeto de revertir esta situación y generar los ingresos y flujos de efectivo suficientes para operar sobre una base rentable y cumplir con sus obligaciones han diseñado un plan de negocios, cuyos principales aspectos son:

- Incrementar las ventas

- Dotar de los recursos técnicos que le permitan disminuir en inventarios productos de baja rotación.
- Efectuar un seguimiento constante al proceso de ventas y adquisiciones de la Compañía.
- Adquisición de productos-bienes y suministros que tienen alta aceptación en el mercado nacional.
- Incursionar en nuevos mercados que permitan una comercialización mayor de los productos.
- Control de los costos y gastos.
- Evaluar y negociar con los proveedores que ofrezcan facilidades en la forma de pago y un mayor plazo de crédito.

Es un deber resaltar la importancia del esfuerzo diario y sostenido de todos quienes conformamos la Compañía para alcanzar las metas propuestas y plantearnos muchas más para los años siguientes, para afianzarnos como líderes en la importación, exportación, producción, distribución y comercialización, al por mayor y menor de: equipos de electrónica, de computación, de comunicación y de telefonía celular; muebles y equipos de oficina; electrodomésticos y línea blanca; equipos y artículos deportivos.

Para concluir, en el 2015 de acuerdo a nuestra planificación, nuestra Compañía incrementará las actividades comerciales de compra y venta, lo que permitirá obtener ingresos y por consiguiente la generación de los rendimientos esperados en los años venideros.

Gracias por su continua confianza.



Sr. Diego F. Gallardo Noboa
Gerente General