

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA DE SOCIOS DE LA COMPAÑÍA SOÑARIMPORT S. A. (AÑO 2015)

Cumpliendo con los estatutos sociales y la Ley de Compañías, me permito presentar a ustedes el informe de labores del ejercicio económico del año 2015 del Gerente General, adjuntando el Balance General para que las cifras indicadas en el mismo sean conocidas por la Junta General Ordinaria de Accionistas y de acuerdo con estas poner a su consideración la revisión y aprobación de los Estados Financieros del ejercicio fiscal al 31 de diciembre del 2015.

La primera actividad que se realizó fue ampliar las instalaciones, ya que se tomó en arriendo una segunda bodega para tener separados e identificados los productos químicos de los envases y así asegurar la estabilidad física de los productos que se almacenan en las nuevas instalaciones.

Durante el año 2015 se realizó una alianza estratégica con un nuevo agente aduanero, es así que los tiempos de importación y los costos que generaron los mismos se optimizaron y redujeron.

Se inició la importación de fragancias desde Dauper S.A obteniendo buenos resultados de calidad, uno de los objetivos para el año 2016 es mejorar los costos de esta línea para tener mayor participación en el mercado. Se siguió importando desde Asia, pero, por algunos problemas de calidad se contactaron proveedores de diferentes países, dando como resultado que a final de año se hizo la primera compra desde un proveedor Mexicano. La representación de Cristalería Toro se materializó con importaciones de frascos para perfumería, alimentos y farmacéuticos.

De acuerdo a las recomendaciones de la Junta General de accionistas se continuó con la visita de clientes industriales en el área de perfumería obteniendo ventas apreciables de clientes como Qualipharm, Producosmetic entre otros; el resto de las ventas se vieron soportadas por visitas periódicas por parte de la Gerencia General a los clientes de Quito, Guayaquil y ciudades pequeñas como Machala, Portoviejo entre otras.

Con el objetivo de organizar, tener resultados contables, financieros y tomar decisiones financieras en beneficio de la compañía se cambió de contador y la compañía adquirió el sistema contable CADILAD.

A mediados de febrero se abrió el punto de venta en el centro de la ciudad de Quito, los resultados se empezaron a materializar para el segundo semestre del 2015, se evidenció que esa manera de comercializar los productos es una excelente alternativa para atender directamente el mercado de la sierra y mejorar la utilidad del ejercicio.

Gracias a la venta de estas líneas de productos, el año 2016 termino con los siguientes resultados:

Situación financiera de la empresa al 2015 es la siguiente:

ACTIVOS	
<i>Activo Corriente</i>	77,855.52
<i>Activo No Corriente</i>	8,648.29
Total de Activo	86,503.81
PASIVOS	
<i>Pasivo Corriente</i>	40,209.56
<i>Pasivo No Corriente</i>	31,300.00
<i>Pasivo Contingente</i>	-
Total de Pasivo	71,509.56
PATRIMONIO	
Patrimonio	14,994.25
PÉRDIDAS Y GANANCIAS	
<i>Ingresos</i>	225,723.46
<i>Costos y Gastos</i>	217,621.01
<i>Utilidad o Pérdida Bruta</i>	8,102.45
<i>Utilidad o Pérdida después de Conciliación Tributaria</i>	4,834.73

Al final del ejercicio contable la compañía contó con un inventario alrededor de los 35.000,00 usd correctamente almacenado y listo para negociarse en el año 2016, una cartera con más de 40 clientes, una mayor participación en el mercado de envases para perfumería y el inicio de la línea de envases farmacéuticos tipo jarabe y alimentos tipo conserva.

A diciembre de 2015, la compañía cumplió oportunamente con el pago a proveedores, bancos, empleados y demás gastos administrativos que la empresa ha demandado, estando al día en todas las obligaciones laborales y de impuestos que la ley exige, así mismo se han cancelado oportunamente todos los gastos fijos de la empresa, como arriendo y servicios básicos.

Las recomendaciones de la Junta para el 2016 se basan en seguir creciendo en la línea de envases y fragancias para perfumería y cosmética, tener participación en el mercado farmacéutico y alimenticio con los envases jaraberos y conserveros respectivamente. Reestructurar la página web, obtener créditos directos para la compañía, mejorar la seguridad de las bodegas y el punto de venta a través de la instalación de alarmas y cámaras en el punto de venta y la bodega. Abrir un segundo punto de venta en el norte de la ciudad, contratar un vendedor que atienda las zonas costeras del país y así aumentar las ventas en un diez por ciento por ciento respecto al año 2015. Seguir contando con el apoyo principalmente de Dios y de personas valiosas como lo son la familia Alonso-Ferreira y los demás colaboradores externos e internos.

En espera de cumplir con los objetivos del cargo, quedo a la espera de sus comentarios.

Cordialmente,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Diana Paola Alonso Ferreira'.

DIANA PAOLA ALONSO FERREIRA
Gerente General Soñarimport S.A.