



INFORME DE GERENCIA DE IMPORFACTORY CIA. LTDA.

EJERCICIO 2017

Señores Socios de IMPORFACTORY CIA. LTDA.

De mis consideraciones:

El presente documento tiene el propósito de dar a conocer a la Junta de Socios los resultados de la gestión administrativa, técnica y expectativas de la empresa IMPORFACTORY CIA. LTDA., domiciliada a partir del mes de junio en la ciudad de Quito, parroquia Sangolquí, barrio San Vicente, calles Tanicuchi y Av. General Enríquez, según el siguiente detalle:

1. Cumplimiento de los objetivos previstos para el ejercicio económico 2017:

Los objetivos previstos para el ejercicio 2017, en cuanto al incremento de las ventas, como se había advertido para este año, se ha cumplido, como lo refleja el saldo contable en el Estado de Resultados Integrales.

Periodo 2016 \$ 884,567

Periodo 2017 \$ 1,590,679

El volumen de ventas de este ejercicio ha superado las ventas del ejercicio anterior, nos encontramos en un proceso expansivo en cuanto a estructura y tecnológico pese a existir un mercado muy competitivo y grandes competidores, sin embargo los esfuerzos realizados en trabajo en equipo y con políticas de crédito, el número de clientes aumentó influyendo en el valor de las ventas frente al periodo 2016.

2. Cumplimiento de las resoluciones de la Junta General y Directorio

Se mantienen el proceso de implementación contable de la NIIF para Pymes lo que ha permitido, en forma exitosa, la aplicación y seguimiento de tal Normativa en concordancia con las disposiciones de la Superintendencia de Compañías y Seguros y del Servicio de Rentas Internas. La modernización de la infraestructura informática, se ha llevado a cabo en forma muy parcial ya, los vehículos adquiridos en periodos anteriores han trabajado en forma satisfactoria aunque nos han representado gastos significativos para su mantenimiento.

3. Cumplimiento de las obligaciones administrativas, laborales y legales

La marcha administrativa de la Compañía se la puede considerar normal a pesar de los cambios de personal que ha sido necesario ya que como estamos en proceso de crecimiento se ha tenido de contratar nuevo personal para ocupar los puestos creados o para reemplazar a personal que ha tenido que salir. Esta misma circunstancia nos ha obligado a mantener actualizada la información de los trabajadores en el Ministerio de Trabajo. Hemos podido entregar oportunamente la información al SRI, Superintendencia de Compañías y Seguros y IESS en lo que respecta a las obligaciones estipuladas por estos entes de control.



ImporFactory®

Productos de Limpieza

4. Análisis de los Estados Financieros del 2017 comparados con los del 2016

Comparamos los resultados del ejercicio 2017, con los del 2016, se advierte un aumento significativo en las utilidades, lo que ha sido motivo de satisfacción, paralelamente a la gestión apropiada que ha dado resultado en el incremento de las ventas la reducción significativa de los gastos.

Pérdida ejercicio 2016 \$ 4,996

Utilidad ejercicio 2017 \$ 66,217

Los gastos que en el ejercicio 2017 alcanzaron US \$ 1,534,114 en el 2016 llegaron a US \$ 890,648. El incremento es consecuencia de la contratación de nuevo personal, adecuaciones de la infraestructura de la nueva planta en alquiler.

5. Destino de las utilidades

Las ganancias acumuladas a diciembre del 2017 ascienden a \$81,677.58 que sumado a nuestro Capital Social de \$2,000.00 y la Reserva Legal de US \$ 261.91 nos permiten tener un patrimonio neto de US\$ 83,939.49 el cual se sugiere que sea integrado a Resultados Acumulados para poder seguir obteniendo solvencia financiera y capital de trabajo.

6. Recomendaciones a la Junta General

Para el año 2018 se ha pronosticado mayores dificultades globales, lo que redundará en un decaimiento de la situación económica mundial por lo que deberemos poner atención en nuestra mejor intención de trabajo de calidad para no tener que sufrir las consecuencias de la advertencia por lo que debemos planificar y organizar de manera cuidadosa la selección de nuestros clientes a fin de conseguir se agilite la recuperación de la cartera por las ventas y buscaremos las mejores políticas de atención y sostenibilidad de los niveles de ventas en un mercado cada vez más competitivo. Será también de poner atención a la determinación de costos de venta y gastos administrativos y ventas, que se logre evitar los innecesarios para que nuestra utilidad pueda seguir superando los niveles que hasta este período se han dado.



Ing. Marlon Esparza Romo
Gerente General