

INFORME DE GERENCIA

Quito, 29 de Marzo del 2018

Señores Socios

IMPORTADORA MERCANTIL KASADAJE

Presente

Por medio del presente me permito presentarle los aspectos más relevantes del desempeño de la compañía IMPORTADORA MERCANTIL KASADAJE CIA LTDA y de mi gestión como Gerente General de la compañía.

Entorno de Mercado

El año 2017 fue un año de recuperación de la industria luego de algunos años consecutivos de crisis. Los volúmenes y precios presentaron una mejoría, especialmente lo que se refiere al mercado nacional.

Sin embargo el encarecimiento en el costo de importación preocupa sobre la rentabilidad de los mismos y propone algunos cuestionamientos sobre si otras alternativas son más rentables.

Situación Comercial

Las ventas realmente fueron bajas con la proyección esperada en razón de no haber podido coordinar una estrategia de ventas apropiada para los productos importados. Durante este año se logró posicionar nuestro producto estrella "las fosforeras electrónicas" , con el cliente TABACO & PIPA, El desempeño fue afectado por falta de capital en la área de ventas razón de ser una empresa nueva.

Si bien es cierto que hasta la fecha se han atendido algunos problemas que tuvimos con el pago de proveedores "DHL", sin embargo el rezago de los problemas económicos no deja de afectarnos.

En contraste, las fosforeras continúa con una gran aceptación en el mercado, razón por la cual fue el producto más vendido en este año, representó el 90% de nuestros ingresos, en tanto que la importación de cables, estuches, globos y spiners representó el 10% del mismo, y esto confirma nuestra expectativa que su posicionamiento en el mercado deberá buscar una nueva estrategia de ventas.

Es importante señalar que nuestros clientes se han vuelto más conservadores y menos propensos al riesgo con la introducción de nuevos productos.

Situación Financiera

Si bien es cierto que las ventas no ha sido lo que esperábamos, no es menos cierto que los ingresos irán en ascenso en los ejercicios 2018-2019. Esto es por los plazos, extendidos que nos hemos visto obligados a conceder a los clientes. Por otro lado los costos de importación se mantienen lo que nos beneficiara para las nuevas importaciones que se piensan desarrollar en este nuevo año.

La gestión se ha enfocado en aumentar los costos prescindibles como son gastos de contratación de publicidad, gestión en ventas, representación, participación en ferias, etcétera.

El resultado fiscal del ejercicio 2017 alcanza los \$ 244.93 dólares de utilidad

Estrategia 2018

Para el año 2018, el plan de reducción de gastos está encaminado principalmente en el rubro de honorarios profesionales.

Se han implementado nuevas políticas de crédito y cobranzas que darán como efecto el incremento de clientes, y descuentos a los clientes que actúen con pronto pago.

La política para incrementar las ventas consiste en estrategias nuevas como: marketing digital y redes sociales y el seguimiento con más personas en la cadena de comercialización.

El patrimonio de la compañía arroja saldos positivos luego de la aplicación de Normas Internacionales de información Financiera.

Atentamente



Marco Salazar Andrade

Gerente / Representante Legal