



Guayaquil, 16 de febrero de 2018

INFORME DE GERENCIA

SEÑORAS Y SEÑORES ACCIONISTAS

En calidad de Gerente General de **BONALI S.A.**, y de conformidad con lo dispuesto en los Estatutos Sociales y en la Ley de Compañías, me permito poner a su consideración, el Informe Anual sobre las actividades desarrolladas durante el período económico 2017.

La Compañía **BONALI S.A.**, fue constituida en el Ecuador el 23 de mayo de 2017 y su actividad principal es el comercio al por menor de diversos productos por internet y/o en tiendas y con envío a domicilio al cliente (se exceptúa el comercio de vehículos, motores y motocicletas); también podrá comprender las etapas de producción, almacenamiento, comercialización, distribución, exportación e importación de productos alimenticios, bebidas alcohólicas o no, tabacos, lubricantes para automotores, materiales de construcción, juguetes, prendas de vestir, calzado, muebles, electrodomésticos, artículos tecnológicos y computaciones, artículos de ferretería, joyería, bisutería y, cosméticos, entre otros.

La compañía operó normalmente desde su constitución; generó ingresos por US \$ 52,443.82, costos y gastos por US \$ 51,639.52 por los servicios permitidos por su objeto social y una utilidad neta de US \$ 615.28, después de la Participación de Trabajadores e Impuesto a la Renta, que representa un margen neto de ganancia sobre ventas de 1.17%.

Según nuestro plan estratégico en el 2018, nuestra compañía orientará los esfuerzos al manejo racionalizado de los costos; aumento considerable de las ventas, teniendo en cuenta la posibilidad de diversificar la cartera de productos, para los cuales ya se ha iniciado negociaciones con un distribuidor local en Guayaquil, quien se encargará de la venta, ya que cuenta con experiencia y clientes del canal tienda a tienda; y, la mejora en productividad con el fin de obtener la máxima rentabilidad de cada dólar invertido. En ese sentido, para este periodo 2018, se pronostica incrementar las ventas y obtener un margen neto de ganancia de entre 5 y 7% sobre ventas.

Lograr lo expuesto es un reto para quienes conformamos la compañía, trabajadores, gerentes y accionistas. Por consiguiente, demandará mayor esfuerzo, compromiso y apoyo por parte de cada uno de nosotros. Para cubrir el aumento en ventas, se requiere aumentar la capacidad operativa (mayores niveles de inventario, cuentas por cobrar y efectivo), y de financiamiento. Sé que vamos por buen camino, a pesar de obstáculos y adversidades estoy seguro que juntos podemos lograr esto y cuando lo hagamos, iremos por mucho más.



Quiero dejar constancia de mi agradecimiento a las y los accionistas por la confianza depositada, trabajar duro y constancia es mi compromiso hoy y en el futuro.

Atentamente,

Italo Cabrera Montenegro
Gerente General