

Ambato, 30 de marzo del 2018

**INFORME DEL PRESIDENTE Y GERENTE GENERAL
A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
DE I.C.C.O. S.A.**

Dando cumplimiento a lo previsto en los Estatutos Sociales y de acuerdo a las Normas establecidas por la Superintendencia de Compañías, presento el Informe sobre las actividades comerciales desarrolladas por la compañía en el ejercicio económico del año 2017.

1.- Consideraciones generales.-

Como representante legal de la compañía, presento a los señores accionistas el informe de los resultados obtenidos en el ejercicio económico del 2017.

Primeramente me place informar que en el año 2017 las ventas netas pasaron de USD 8'434.395,44 a USD 10'721.108,68 obteniendo un crecimiento del 27.11%; este importante crecimiento se debió a que se lograron firmar convenios comerciales favorables con los principales proveedores. Nuestro planteamiento fue el siguiente: auscultar las ventas totales de los proveedores en la zona central del país y proponer a los Gerentes de estas empresas que ICCO S.A absorba el total de las ventas o por lo menos una buena parte de ellas; este planteamiento dio como resultado el importante crecimiento en ventas que tuvo la compañía, con aquellos proveedores que no aceptaron se les propuso que se nos pague un rebate adicional por superar el cupo propuesto de acuerdo a la siguiente tabla:

- 1 % adicional para la Empresa por el cumplimiento del 105 % sobre el Presupuesto planteado, aumento de Incentivos para Supervisores y Vendedores.
- 1.5 % adicional para la Empresa por el cumplimiento del 120% sobre el Presupuesto planteado, aumento de Incentivos para Supervisores y Vendedores.
- 2 % adicional para la Empresa por el cumplimiento del 120% sobre el Presupuesto planteado, aumento de Incentivos para Supervisores y Vendedores.

La propuesta antes descrita fue aceptada por la mayoría de los proveedores de forma tal que pudimos acceder a bonificaciones especiales por un crecimiento en el monto de ventas.

Hemos tenido problemas en algunas de las principales líneas y entre estas la que fue por muchos años la principal línea de la compañía: BIC, en la cual fuimos durante 18 años la empresa que más vendía a nivel nacional los productos de esta marca. Por una mala estrategia comercial de los Gerentes de esta empresa los precios a los que vendían otros distribuidores nos impidió seguir manteniendo este liderazgo; volviéndose una línea no atractiva desde el punto de vista de rentabilidad; en el año anterior ICCO S.A obtuvo incentivos especiales que nos permitieron en 15 días comercializar lo que normalmente la empresa vendía en los meses de Junio, Julio, Agosto y septiembre,

lamentablemente todo el pedido inicial que hicimos se terminó a fines del mes de junio y la Gerente de Ventas de Ecuabic en Ecuador nos suspendió los despachos argumentando que destruimos el esquema de precios existente lo cual nos impidió seguir comercializando esta línea en los meses de Julio, Agosto y Septiembre, meses en los cuales existe la mayor venta de bolígrafo y material escolar, que son los principales ítems que conforman esta línea.

Vale mencionar también que en la línea REAL la compañía pasó de comercializar aproximadamente 1200 cajas a 5000 cajas convirtiéndose en el principal distribuidor de la zona central del país y de acuerdo a los datos que nos envió la compañía NIRSA, que es la empresa que fabrica la marca, ICCO S.A. fue la empresa que más creció en ventas durante el año 2017.

Cabe mencionar también que en la línea Mas Fresh, marca propia de la compañía a más del cloro se empezó a comercializar desinfectantes en los dos últimos meses del año y ya están muy adelantadas las gestiones para empezar a comercializar estos productos en Doypack de un litro en cinco fragancias. Además en los primeros meses del año 2018 saldremos al mercado con lavavajillas, jabones líquidos, rubros importantes que nos permitirán aumentar considerablemente el monto de ventas en esta línea, cabe mencionar que la venta en lavavajillas es de ocho millones mensuales y en desinfectante asciende a la cantidad de dos millones, de acuerdo a este parámetro, si la compañía logra captar tan solo el 5% de mercado a nivel nacional estaríamos comercializando en los próximos meses USD 500.000 mensuales en estos productos, los que nos permitirá un crecimiento importantísimo en el monto de ventas de la compañía.

Además también hemos adelantado las gestiones para importar nuevamente focos LED con la marca TULUZ patentada por la empresa en Ecuador, línea en la cual estábamos comercializando ya USD 30.000, antes de que el gobierno nos quite los cupos de importación que tenía la compañía.

Hemos recibido durante el ejercicio económico 2017 ingresos adicionales y los acuerdos comerciales nos han permitido recibir incentivos adicionales.

Por todo lo mencionado anteriormente hemos podido observar que el crecimiento de las actividades comerciales de la empresa ha cumplido las expectativas y los presupuestos planteados por la Gerencia General.

2. Cumplimiento de las disposiciones de Junta General.-

Todas las disposiciones dictaminadas por la Junta General han sido acatadas, sus recomendaciones y sugerencias se han puesto en práctica.

La supervisión y control de los diferentes departamentos que conforman la compañía han sido eficientes, el aumento del monto de ventas, junto con el incremento de Otros Ingresos, han incidido en que la utilidad de la compañía sea mayor que en el ejercicio económico del 2016

Durante el ejercicio económico del año 2017 no han ocurrido hechos extraordinarios que afecten el normal desenvolvimiento administrativo; en el aspecto laboral la compañía ha acatado con todas las disposiciones legales y por ello que no hemos tenido inconvenientes dignos de destacar.

Todas las actividades de la compañía han estado apegadas a las normativas tributarias y legales.

3. Información sobre hechos extraordinarios suscitados durante el Ejercicio Económico.-

La compañía ha recibido aproximadamente seis visitas del Ministerio de Trabajo y del IESS, hecho bastante inusual y único debido a que Gerencia General se permitió realizar observaciones sobre la política empleada por el gobierno central, coartando el libre derecho de las personas naturales y jurídicas del país a ejercer el comercio ya que incluso la empresa mediante el alza desmedida de aranceles se le quitó la competitividad e incluso no se extendieron cupos de importación que implementó el gobierno central supuestamente para equilibrar la balanza de pagos.

Hay que mencionar que el crecimiento del 27% en las ventas ha incidido también en un crecimiento de los Gastos Administrativos y de los Gastos de Ventas, cabe acotar que la compañía por el crecimiento de sus operaciones comerciales ha tenido que contratar 15 colaboradores adicionales para cumplir con sus políticas de expansión, especialmente en el área de ventas y en el área de logística y transporte, este hecho determinó que exista un crecimiento inusitado en el cálculo de la reserva matemática actuarial. Este rubro ascendió a USD 5330.69 en el año 2016 determinándose un crecimiento del 1.597,24% debido principalmente a la reserva matemática actuarial por obligaciones con los nuevos trabajadores.

En cuanto a la política laboral se ha incentivado a nuestros colaboradores por el cumplimiento de objetivos, se ha venido trabajando en el desarrollo de todas las normativas que contempla la ley en cuanto al Reglamento Interno de Salud Ocupacional; contamos con el Médico Laboral que controla permanentemente la salud de nuestros empleados.

En el aspecto administrativo no hemos tenido inconvenientes que hayan incidido en el normal desenvolvimiento de las actividades de la compañía; todos los colaboradores han cumplido a cabalidad sus funciones y han sido parte importante para que la empresa logre mantener dentro de lo posible su presencia en un mercado cada vez más competitivo.

Como se demuestran en los Balances presentados a la Junta General, la Administración ha mantenido un control eficiente sobre los Gastos Administrativos y de Ventas, sin observarse un incremento porcentual desmedido.

INDUSTRIAL Y COMERCIAL CASTRO OJEDA ICCO S.A.



AV. HEA. AUDIENCIA Y 2da CONST. LUY-N. 1E
AMBAIO - ECUADOR

TELEFONO: 03 2428158
TELEFAX: 03 2428155

Queremos mantener una buena relación con nuestros proveedores cancelando dentro de los plazos previstos los créditos otorgados y en la mayoría de casos se han cumplido con los acuerdos comerciales firmados.

La Administración junto con el Departamento de Contabilidad se ha esmerado en cumplir con las obligaciones tributarias, enviando a tiempo toda la información que el servicio de Rentas Internas nos pide.

4. Situación financiera de la compañía y resultados.-

Presento a la Junta General de Accionistas los principales rubros del Estado de Resultados del ejercicio económico del año 2017 en relación al año 2016

CUENTAS	AL 31 DICIEMBRE 2017	AL 31 DICIEMBRE 2016	INCREMENTO/ DISMINUCION	%
VENTAS BRUTAS	13.454.782,74	10.133.819,40	3.320.963,34	32,77
(MENOS)				
REBAJA EN VENTAS				
DESCUENTOS EN VENTAS	1.732.072,53	1.010.014,17	722.058,36	71,49
DEVOLUCION EN VENTAS	1.001.601,53	689.409,79	312.191,74	45,28
VENTAS NETAS	10.721.108,68	8.434.395,44	2.286.713,24	27,11
(MENOS)				
COSTO DE VENTAS	9.817.650,53	7.653.521,79	2.164.128,74	28,28
INV. INIC DE MERCAD.	1.054.033,62	582.941,81		
MAS COMPRAS NETAS	10.454.235,21	8.124.613,60		
(MENOS) INV. FINAL MERCAD	1.690.618,30	582.941,8		
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	903.458,15	780.873,65	122.584,50	15,70
MAS				
OTROS INGRESOS	680.723,68	425.775,43	254.948,25	59,88
(MENOS):				
GASTOS ADMINISTRATIVOS	615.796,10	451.755,52	164.040,58	36,31
GASTOS DE VENTA	662.041,98	475.592,12	186.449,86	39,20
GASTOS FINANCIEROS				
OTROS EGRESOS	78.173,25	47.727,22	30.446,03	63,79
UTILIDAD LIQUIDA	228.170,50	231.574,22	-3.403,72	-1,47

INDUSTRIAL Y COMERCIAL CASTRO OJEDA ICCO S.A.



AV. REAL AUDIENCIA Y 2da CONSTITUYENTE
AMBATO - ECUADOR

TELÉFONO: 03 2408156
TELÉFAX: 03 2408195

Los accionistas y demás miembros de la Junta General pueden con el cuadro anteriormente presentado determinar que los resultados obtenidos son enteramente satisfactorios para la compañía.

La utilidad bruta en ventas crece un 15.70% pasando de USD 780.873,65 a USD 903.458,15, pero el rubro más importante para haber logrado estos excelentes resultados es el crecimiento de Otros Ingresos que pasan de USD 425.775,43 a USD 680.723,68.

Por otro lado también hay que anotar que los gastos administrativos crecen en un 36.31% y los Gastos de Ventas aumentan en un 39.20% en relación a los mismos rubros de año 2016, pero cabe anotar que el rubro de mayor incidencia es el incremento del valor de la Reserva Matemática Actuarial repartido en los rubros anteriormente mencionados que suman USD 50.106,66, como Gerente he consultado con la empresa Logaritmo Cía. Ltda., quien nos presta servicios actuariales, la cuenta de la Reserva Actuarial en el 2018 será muy inferior, a menos que se siga contratando más personal, algo que no tenemos previsto por el momento.

En el ejercicio económico 2017 los indicadores financieros e índices operacionales se muestran estables y permiten avizorar un buen futuro para la compañía.

Si bien es cierto la utilidad a libre disposición de los accionistas se ha visto afectada por las cuentas de pasivo a largo plazo especialmente por las Reservas de jubilación y desahucio, es menester anotar que estas cuentas sirven también para el giro del negocio.

5. Propuesta sobre el destino de las Utilidades.-

Como Administrador de la compañía propongo a la Junta General que las utilidades obtenidas el 80% de las utilidades se guarden en la cuenta Utilidades No Distribuidas y el 20% se lo reparta entre los accionistas.

6. Comentarios y recomendaciones a la Junta General de accionistas.-

Como podrán observar los señores accionistas los resultados demuestran incrementos importantes en las ventas que es lo que genera a la empresa mayores ingresos; la compañía ha logrado mediante acuerdos con los proveedores tener una participación importante en las ventas totales de la región en la que tenemos nuestra actividad comercial; en la mayoría de los casos ICCO S.A, es el principal distribuidor de la zona e incluso estamos en los primeros lugares a nivel del país; avizorándose muchos mejores resultados en los posteriores ejercicios económicos ya que la mayoría del personal que ha ingresado a la empresa es al departamento de ventas y a sus áreas correlacionadas.

Como administrador de la compañía me permito indicar las siguientes recomendaciones aplicables en el ejercicio económico del 2018.

INDUSTRIAL Y COMERCIAL CASTRO OJEDA ICCO S.A.



AV. REAL AUDIENCIA Y 2da CONSTITUYENTE
AMBAATO - ECUADOR

TELEFONO: 03 2408158
TELEFAX: 03 2408195

- Mantener convenios comerciales que permitan ingresos adicionales de hasta un 2%, lo cual permitirá obtener USD 300.000 que sumarán a lo obtenido en el rubro de Otros Ingresos
- Dar prioridad a la importación de las marcas patentadas por la compañía y otros productos principalmente de la Unión Europea; países con los cuales Ecuador ha firmado tratados comerciales.
- Continuar con la política de incentivos sobre objetivos alcanzados al personal de ventas y hacerlo extensivo al personal administrativo y de bodega.
- El presupuesto total del ejercicio económico 2018 es de USD 16'281.000, el cual esperamos alcanzar especialmente con un incremento de USD 700.000 mediante un acuerdo favorable con ECUABIC y con unas ventas de USD 500.000 en la línea MAS FRESH.
- Terminar con la construcción de nuevas bodegas para el almacenamiento adecuado de las líneas de compra local y de productos importados, el crecimiento en ventas que se prevé para este año es de un 65.85% en relación al ejercicio económico del año 2017.
- Compra de un terreno de por lo menos 20.000 metros que nos permitirá en un futuro cercano disponer de la infraestructura necesaria para oficinas y bodegas con el diseño y la tecnología adecuada para convertirnos en una empresa líder en el segmento de productos de cuidado personal y del hogar.

Atentamente,

Loren Vaidivieso
PRESIDENTA

Jorge Castro Ojeda
GERENTE GENERAL