

Ambato, 26 de marzo del 2019

**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 2018.

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 2018.

Primeramente informo que en el año 2018 las ventas netas fueron de USD 11.364.513,21 que en relación a los USD 10.721.108,68, representan un 6.0% de incremento; a pesar de haber sido un año difícil logramos incrementar las ventas.

La compañía ha hecho un esfuerzo muy grande para cumplir con los objetivos.

Se planteó a los proveedores que se nos incrementen los incentivos, lo cual no fue aceptado manteniéndose los mismos que se nos entregaron en el anterior ejercicio económico.

Hay que recalcar que se aceptaron cumplir con cupos de compra demasiado altos especialmente en la línea NIRSA, línea en la cual mantuvimos durante el año inventarios demasiado exagerados.

El mismo caso tenemos en Kimberly-Clark, empresa con la cual firmamos un convenio de exclusividad para las provincias de Cotopaxi y Tungurahua con el condicionamiento de que aumentemos la cobertura, para lo cual se contrató cuatro vendedores para la provincia de Cotopaxi y seis vendedores para la provincia de Tungurahua, en un principio parecía ser buena forma de aumentar las ventas de la compañía; lamentablemente los costos de esta operación fueron demasiado altos y los resultados con el transcurrir del tiempo no fueron los esperados. Debido a la presión de Kimberly-Clark nos vimos obligados a implementar este programa, pero el costo de llegar a muchos poblados pequeños hizo que la operación no sea rentable.

INDUSTRIAL Y COMERCIAL CASTRO OJEDA ICCO S.A.



AV. H-F-AI AUDIENCIA Y 2da CONSTIT. YFNIF
AMBATO - ECUADOR

TELÉFONO: 03 2408158
TELEFAX: 03 2408195

A partir del mes de octubre nos vimos forzados a ya no contar con los vendedores de Cotopaxi, ya que también hubo que incrementar personal en el área de logística, la empresa adquirió también dos camiones para cumplir con las entregas, este último tema supuso la contratación de dos choferes y dos ayudantes lo cual significó también el incremento de los costos de distribución.

La fuerza de ventas contratada para cubrir más puntos de venta en la provincia de Tungurahua tampoco dieron los resultados esperados, ya que el costo es demasiado alto, en relación al poco resultado en ventas.

Estos dos aspectos incidieron en que se aumente en un momento dado a 72 empleados registrados en el rol de la compañía, con los consiguientes costos.

La mayoría de los vendedores de cobertura para Tungurahua y Cotopaxi no lograban llegar al cupo de ventas que permita obtener una rentabilidad aceptable, más bien hubo un incremento sustancial en gastos que incidió en los resultados obtenidos por la empresa.

En la línea ECUABIC, continúa habiendo una política de comercialización absurda, muchos distribuidores de esta línea venden casi al costo estos productos, lo que no nos permite tener utilidad operativa. Definitivamente para los próximos ejercicios económicos habrá que analizar con detenimiento la conveniencia de seguir comercializando los productos BIC. Incluso la guerra de precios hizo que no podamos despachar varios pedidos a nuestros clientes porque ECUABIC nos suspendió la entrega de mercadería argumentando que bajábamos los precios, la única razón por la que tuvimos que optar por esta estrategia es que la competencia nos obligó a aquello.

Otro de los problemas graves que incidieron en el incremento de los costos es haber mantenido inventarios muy altos en la línea NIRSA, debido a la presión por cumplir con los cupos pactados, esta situación obligó a la empresa a vender altas cantidades de productos de esta línea, los clientes incluso no pudieron cumplir con los plazos de pago pactados, en cierto momento para lograr comercializar atunes y sardinas Real nos vimos obligados a dar descuentos exagerados.

En la línea Mas Fresh hemos continuado comercializando cloro y se logró producir mediante el sistema de maquila, lavavajillas con esta marca en las presentaciones de 235gr, 450gr, y 900gr, en seis fragancias para lograr ser competitivos nos hemos visto obligados a producir cantidades altas de cada tipo de lavavajillas ya que las fabricas tienen una cantidad determinada de producción para bajar costos.

Un punto que afectó ostensiblemente los resultados fueron los altos costos de publicidad para lanzar la marca Mas Fresh, rubro en el cual se gastó USD 58.627,13, es obvio que para dar a conocer una marca es necesario invertir en publicidad.

Cabe mencionar que la disminución de Otros Ingresos en el 3.70% afectó también a los resultados obtenidos ya que no pudimos cumplir con los objetivos planteados por ciertos proveedores.

Todos estos puntos mencionados anteriormente dieron como resultado que la compañía no haya obtenido los resultados esperados.

La situación económica del país en general afectó directamente las operaciones comerciales de la empresa.

2. Cumplimiento de las disposiciones de Junta General.-

La supervisión y control de los diferentes departamentos que conforman la compañía han sido eficientes, se ha incrementado las ventas netas en un 6% pero ha habido un decremento de Otros Ingresos y un incremento en los costos de ventas lo cual dio como resultado que la utilidad de la compañía se vea afectada.

Durante el ejercicio económico del año 2018 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 a pesar del crecimiento del 6% en ventas ha disminuido su rentabilidad en forma ostensible por el crecimiento desmedido especialmente en el personal de ventas y en el área de logística para cumplir con el programa de cobertura propuesto por Kimberly-Clark, lo cual dio como resultado un incremento exagerado de los gastos de venta.

Hay que mencionar que los requerimientos en cuanto al cumplimiento de las normativas emitidas especialmente por el Ministerio de Trabajo significan costos adicionales para la empresa, la misma que ha cumplido a cabalidad con las obligaciones para con el Ministerio de Trabajo y otras entidades de control.

La situación económica del país ha incidido en que existan clientes que no cumplen con los pagos dentro del plazo de crédito pactado, lo que acarrea costos financieros para la compañía.

Además cabe mencionar que en este ejercicio económico se ha estado pagando un crédito concedido por el Banco Pichincha, el cual fue solicitado para adquirir un nuevo terreno para la futura expansión de la empresa, finalmente no se llegó a concretar esta compra en razón de que era una área de protección natural, además por la situación económica imperante la Gerencia General optó por no realizar la compra y estos recursos fueron utilizados para el giro del negocio.

Es importante destacar que ha existido un incremento desmedido en los gastos de venta en un 13.78%, el esfuerzo realizado para contratar personal para mejorar la cobertura trajo como consecuencia una disminución de la rentabilidad obtenida.

Los gastos administrativos han tenido un crecimiento del 6.16% lo cual es aceptable.

A pesar de haber mantenido un nivel alto de inventarios hemos logrado cumplir con las obligaciones contraídas.

Como una política para futuros ejercicios económicos es tratar de eliminar los ítems que no son rentables, es importante también reducir el número de líneas que comercializa la compañía y hacer un análisis de la rotación de productos.

En cuanto a la política laboral se ha incentivado a nuestros colaboradores por el cumplimiento de objetivos, se ha venido trabajando en el cumplimiento de todas las normativas que contempla la ley en cuanto al Reglamento Interno de Salud Ocupacional; el Médico Laboral contratado por la compañía controla el cumplimiento de todas las leyes y se encarga de supervisar la salud y seguridad de todos los 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.

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 requiere.

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 2018 en relación al año 2017.

CUENTAS	AL 31 DICIE.	AL 31 DICIE.	INCREMENTO/ DISMINUCION	%
	2018	2017		
VENTAS BRUTAS	14.141.688,97	13.454.782,74	686.906,23	5.11
(MENOS)				
REBAJA EN VENTAS				
DESCUENTOS EN VENTAS	1.939.784,99	1.732.072,53	207.712,46	11.99
DEVOLUCION EN VENTAS	837.390,77	1.001.601,53	-164.210,76	-16.39
VENTAS NETAS	11.364.513,21	10.721.108,68	643.404,53	6.00

(MENOS)

COSTO DE VENTAS	10.431.841,81	9.817.650,53	614.191,28	6,26
INV. INIC DE MERCAD.	1.690.618,30	1.054.033,62		
MAS COMPRAS NETAS	9.996.155,14	10.454.235,21		
(MENOS) INV. FINAL MERCAD	1.254.931,63	1.690.618,30		
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	932.671,40	903.458,15	29.213,25	3,23
MAS				
OTROS INGRESOS	655.505,55	680.723,68	-25.218,13	-3,70
(MENOS):				
GASTOS ADMINISTRATIVOS	653.704,78	615.796,10	37.908,68	6,16
GASTOS DE VENTA	753.293,00	662.041,98	91.251,02	13,78
GASTOS FINANCIEROS				
OTROS EGRESOS	123.216,76	43.805,42	81.411,34	185,85
UTILIDAD LIQUIDA	53.962,51	262.538,33	-206.575,82	-78,68

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

Las utilidad bruta en ventas crece un 3,23% pasando de USD 903.458,15 a USD 932.671,40.

En el rubro Otros Ingresos existe un decrecimiento de USD 25.218,13 ya que en el 2017 este rubro alcanzó la cifra de USD 680.723,68, alcanzando en el 2018 la cifra de USD 655.505,55 esta disminución es uno de los principales rubros que afecta a los resultados de la compañía.

Los Gastos Administrativos han crecido un 6,16% lo cual está dentro de los parámetros normales, los Gastos de Venta tienen un incremento del 13,78 % ya que de USD 662.041,98 en el 2017 alcanzaron los USD 753.293,00 en el ejercicio económico del 2018.

En el ejercicio económico del año 2018 nos afectan dos rubros importantes que hay que tomar en cuenta, el incremento de los Gastos de Venta en USD 91.251,02 y en el decremento del rubro Otros Ingresos en USD 25.218,13 por lo que en el ejercicio económico del 2019 habrá que tener una absoluta austeridad en los gastos.

INDUSTRIAL Y COMERCIAL CASTRO OJEDA ICCO S.A.



AV. REAL AUDIENCIA Y 2da CONS. II UYFNT
AMBAATO - ECUADOR

TELEFONO: 03 2408154
TELEFAX: 03 2408195

La Administración de la compañía ha creído conveniente no realizar por este año la provisión para jubilación patronal y desahucio ya que la compañía cuenta con recursos suficientes para solventar estas obligaciones.

Además no se realizó tampoco la provisión para cuentas incobrables.

5. Propuesta sobre el destino de las Utilidades.-

Como Administrador de la compañía propongo a la Junta General que los resultados que obtuvimos después de impuestos lo mandemos a la cuenta de Resultados Acumulados.

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

Como podrán observar los señores accionistas los resultados demuestran un crecimiento en las ventas a pesar de lo cual la utilidad de la empresa se ha visto muy afectada; aquí cabe un análisis importante de las acciones que se tomen para lograr mejores resultados.

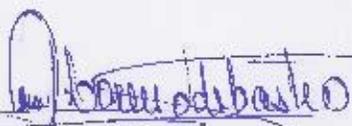
Es imperativo lograr una reducción importante en los gastos de venta y en aquellos que no sean imprescindibles.

La situación económica del país no es la mejor y la empresa tendrá que hacer un análisis pormenorizado de sus gastos y realizar inversiones rentables.

Como administrador de la compañía me permito indicar las siguientes recomendaciones aplicables en el ejercicio económico del 2019.

- No comercializar líneas nuevas que impliquen esfuerzos desmedidos de parte de la fuerza de ventas para colocarlas en el mercado.
- Incrementar la rentabilidad de la compañía por lo menos al 9.5% de utilidad operativa.
- Solicitar rebates por cumplimiento de cupos alcanzables de por lo menos un 4% sobre las ventas.
- Incentivar la comercialización de las marcas propias.
- Realizar un análisis exhaustivo de los mercados que deben ser atendidos por la compañía y que permitan obtener rentabilidad.
- Optar por un sistema más avanzado que nos permita tener información real y oportuna generando balances que permitan a los directivos la correcta toma de decisiones y que mejorará las actividades laborales en las áreas de Contabilidad, Bodega, Facturación principalmente.
- Recomendamos la inversión de los recursos económicos que dispone la compañía en las actividades comerciales que generen mayor nivel de rentabilidad.

Atentamente


Loren Valdivieso
PRESIDENTA


Jorge Castro Ojeda
GERENTE GENERAL