

Ambato, 16 de abril del 2020

**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 2019.

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 2019.

Primeramente informo que en el año 2019 hubo una caída de las ventas netas que pasaron de USD 11'364.513,21 a USD 9'203.630,24 siendo una variación de -19.011%; este decrecimiento se da por la crisis económica, paro nacional en el mes de octubre, que sufrió nuestro país durante este año y principalmente reajustes de proveedores como la salida de Kimberly Clark de nuestro portafolio de productos.

La compañía ha hecho un esfuerzo muy grande por mantener las ventas, no se logró el objetivo sin embargo hemos realizado diferentes acciones para mejorar la rentabilidad del negocio. Una de las políticas que se tomó este año es de mantener inventarios saludables, con el fin de tener un flujo saludable.

En mayo del 2019 sufre una gran pérdida, la partida inesperada de nuestro gerente y fundador de nuestra empresa ICCO SA. Nuestro amado Jorge castro Ojeda deja un legado de amor y valentía con su constancia y trabajo que serán los estandartes de la empresa por siempre. Hacemos un homenaje a su vida honesta honorable como un hombre de bien en todos los ámbitos, ganándose el cariño de su familia y colaboradores.

Dios lo tenga en su gloria. Un eterno agradecimiento.

En mayo del 2019 cesaron las relaciones comerciales con Kimberly Clark, esta línea arrojaba unas ventas anuales de 2 millones de dólares aproximadamente. Lo que representaba el 18% de las ventas totales de ICCO.

Para lograr suplir el hueco que nos dejaba Kimberly Clark conseguimos la distribución de Protisa (Elite), la cual nos dio un promedio de ventas de 35 mil dólares lo cual no logro cubrir el monto que se vendía en Kimberly Clark.

Healthy Girl apporto a las ventas de la empresa en 67 mil dólares, lo que represento un

promedio mensual de 11 mil dolares en solamente tres sku's. viendo el buen rendimiento de la línea y su proyección a futuro planteamos a esta empresa que ICCO sea el representante a nivel nacional, lo cual logramos obtener a final de año.

El total de dolares que logramos reducir en el gasto operacional fue de 257.121,53 siendo los principales rubros que bajaron; gastos administrativos, sueldos y salarios, beneficios sociales.

En la línea Mas Fresh las ventas fueron de 82 mil dolares, basando su venta principalmente en cloro lavavajillas y obteniendo una rentabilidad del 22%. Y un crecimiento importante vs las ventas del anterior año, siendo el crecimiento del 47% año contra año.

La disminución de Otros Ingresos fue de 22.42% y las cuentas más afectadas han sido los ingresos no operacionales, otros ingresos no grabados. Esto se da principalmente por la disminución en ventas anuales por lo antes descrito, lo cual se refleja en estas cifras.

Todos estos puntos mencionados anteriormente dieron como resultado que la compañía no haya obtenido los resultados esperados, no obstante por la situación que atravesó el país y los cambios entrarnos de la empresa considero que no fue un mal resultado ni un mal año para todo lo que se tuvo que afrontar durante el mismo.

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 individuales por línea, pero ha habido un decremento de Otros Ingresos y hemos logrado bajar los costos de venta por lo cual obtuvimos una mejor rentabilidad que el año anterior pero todavía no llega a la rentabilidad deseada.

Durante el ejercicio económico del año 2019, se dio un paro nacional en el mes de octubre que afectó el normal desenvolvimiento administrativo.

En el aspecto laboral la compañía ha acatado todas las disposiciones legales y por ello 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 decrecimiento del 19,01% en ventas aumentó su utilidad en 52% frente al año anterior, esto principalmente por la disminución de personal, buen manejo de inventario y mantener proveedores con productos que permitan manejar niveles de rentabilidad aceptables.

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 adquirido un crédito de \$300.000 concedido por el Banco Pichincha, el cual fue solicitado para importar 3 contenedores de toallas de la marca Healthy Girl de la cual somos los representantes a nivel nacional, tanto para el canal moderno como tradicional; que generará renditos muy interesantes para la empresa.

Es importante destacar que ha existido un decremento importante en los gastos de venta en un 23.22%, esto principalmente por la disminución de personal que pertenecía al departamento de ventas.

Los gastos administrativos han tenido un decrecimiento del 12.57% lo cual demuestra un trabajo más efectivo.

Gracias al mantener niveles de inventarios óptimos 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. 2018	AL 31 DICIE. 2017	INCREMENTO/ DISMINUCION	%
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	125.216,76	43.805,42	81.411,34	185.85
UTILIDAD LIQUIDA	55.962,51	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 decrece un 11,67% pasando de USD 932.671,40 a USD 823.866,65.

En el rubro Otros Ingresos existe un decrecimiento de USD197.028,12 ya que en el 2018 este rubro alcanzó la cifra de USD 655.505,55 alcanzando en el 2019 la cifra de USD 457.978,12 esta disminución es uno de los principales rubros que afecta a los resultados de la compañía.

Los Gastos Administrativos han decrecido un 18,27% lo cual es un esfuerzo por mejorar los resultados por parte de la administración, los Gastos de Venta también tienen un decremento del 23.22 % ya que de USD 753.293,00 en el 2017 alcanzaron los USD 578.341,23 en el ejercicio económico del 2018.

En el ejercicio económico del año 2019 nos afectan dos rubros importantes que hay que tomar en cuenta, ingresos por ventas USD 2'153.507,08 y en el decremento del rubro Otros Ingresos en USD 196.337,53 por lo que en el ejercicio económico del 2020 habrá que tener una absoluta austeridad en los gastos.

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 en base a los resultados que obtuvimos después de impuestos repartir \$25.000,00; y el resto lo mandemos a la cuenta de Resultados Acumulados.

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

Como pueden observar los resultados que obtuvimos en el 2019 nos dan un decrecimiento en el total de ventas debido a todos los cambios y desafíos que se enfrentó la compañía en el 2019. A pesar de esto se logró mejorar la utilidad año contra año, no obstante todavía tenemos que mejorar la misma para llegar a los números de años anteriores.

Los cambios que hemos optado como compañía para el futuro se van a ver visibles con el tiempo, además que es este el camino a seguir con el lineamiento a futuro de nuestro mercado y poniendo especial énfasis en líneas y productos propios como prioridad uno en la empresa y segundo las líneas que nos dejen solos en la zona, es decir ser los distribuidores exclusivos para la zona centro del país.

A continuación me permito indicar las siguientes recomendaciones para el año 2020.

- No comercializar sku's de nuestros proveedores que resten efectividad en ventas al momento de salir al mercado.
- Incrementar la rentabilidad de la compañía por lo menos al 10.5% de utilidad operativa.
- Solicitar rebates por cumplimiento de cupos alcanzables de por lo menos un 4% sobre las ventas.
- Desarrollar la comercialización de las marcas propias.

- Atacar los mercados que deben ser priorizados por la compañía y que permitan obtener rentabilidad.
- Terminar de desarrollar el sistema ya adquirido y seguir invirtiendo en tecnología que mejore los tiempos de cada segmento de la empresa.
- Darle prioridad y seguimiento al mercado de E-Commerce para tenerlo en cuenta para el desarrollo en la empresa en el mediano plazo.

Atentamente


Juan José Castro V
PRESIDENTE


Loren Valdivieso
GERENTE GENERAL