

Quito, 15 de abril de 2019

Señores Accionistas  
COMERCIALIZADORA VANKO SA  
Presente

**Asunto:** Informe de Gerente General año 2018

De mi consideración:

Por medio de la presente pongo en conocimiento de la Junta de Accionistas de la COMERCIALIZADORA VANKO SA, la gestión realizada correspondiente al ejercicio económico concluido el 31 de diciembre del 2018, de conformidad con lo establecido en los Estatutos Sociales de la compañía y ley de la materia.

El presente informe está estructurado por las siguientes áreas:

### **ÁREA SOCIETARIA**

Sobre las Juntas de Accionistas puedo mencionar que se han realizado una junta extraordinaria a fin de autorizar a la Gerencia General a que tome crédito bancario con Banco Rumiñahui para gestionar el negocio.

### **ÁREA ECONÓMICA**

Adjunto al presente, pongo en conocimiento el informe, del balance general y estado de pérdidas y ganancias del ejercicio económico al 31 de diciembre del 2018, periodo en el cual la empresa ha gestionado varios cambios con el fin de mejorar los niveles de rentabilidad y liquidez del negocio.

Al iniciar el año la línea de venta de electrodomésticos en unidades militares era la más significativa del negocio, seguida por la venta de TV en redes sociales. Estas líneas han sido la razón de ser del negocio desde sus inicios en 2015 bajo la razón social del principal accionista Luis Betancourt Vinuesa. En el 2018 con el fin de mejorar los niveles de rentabilidad, liquidez y reducir la necesidad de capital de trabajo se decide crear dos líneas de negocio, la venta de electrónica importada y la venta de artículos promocionales a empresas. Estas líneas se incorporan en octubre y diciembre respectivamente.

La importación de electrónica inicia en octubre con la compra de artículos de varias marcas Chinas y de artículos de la marca Xiaomi, esta línea está dirigida para ventas a distribuidores y al detal, con los primeros se trabajará a crédito directo de 15-30 y 45 días. La línea de promocionales por su lado tiene la ventaja de estar direccionada a empresas y por ello tener tiempos cortos de cobro, márgenes atractivos que varían entre 30-40% y bajo stock ya que se opera bajo ordenes de compra.

En el año 2018 la empresa accedió a crédito bancario obteniendo una línea de capital de trabajo por 72.000 y una tarjeta de crédito empresarial con un cupo de 25.000.

## ÁREA LABORAL

El año 2018 culminó con cinco personas en nómina, habiéndose incorporado David Betancourt y Lesli Pillajo a fin de cumplir con los objetivos comerciales y operativos de la empresa.

Nombre Personal	cargo	Tipo de Contrato
Manuela Navarrete	Administrador	Indefinido
Jorge Borrero	Vendedor	Indefinido
David Betancourt	Vendedor	Indefinido
Lesli Pillajo	Asistente Contable	Indefinido en periodo de prueba
Luis Betancourt	Gerente General	Indefinido

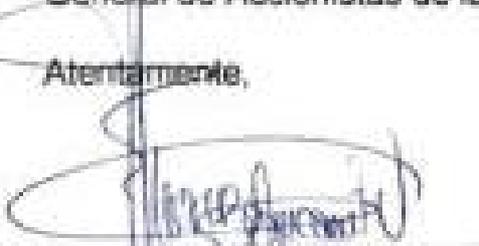
## ÁREA ADMINISTRATIVA

Considerando que la compañía realizó varios cambios se realizaron las siguientes actividades:

- Calificación como proveedores en Banco Pichincha, Banco Rumiflahui, Cooperativa Alianza del Valle y UDLA, obteniendo una calificación de 90/100 con SGS Ecuador.
- Curso para importación desde China, en la Cámara de Comercio Ecuador Shanghai.
- Gestión de crédito en BGR
- Calificación del proveedor Goldmind en Honk Kong, para importación de la marca Xiaomi.
- Selección agente afianzado de aduana.

Es todo lo que puedo informar en mi calidad de Gerente General a la Junta General de Accionistas de la compañía COMERCIALIZADORA VANKO SA.

Atentamente,

  
Ing. Luis Betancourt  
Gerente General  
Comercializadora Vanko SA.