

## INFORME DE GERENCIA

A los señores socios de la compañía HOGAR IMPORT-EXPORT IMPORTHOGAR CIA LTDA., en lo concerniente al EJERCICIO FISCAL 2011.

Estimados señores:

Con el fin de cumplir con las disposiciones legales y estatutarias vigentes, me es muy gato dirigirme a ustedes con el propósito de informarles y poner a su consideración el informe de gerencia por el ejercicio económico por el año 2011.

A continuación lo más importante:

### ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

Conforme a lo informado oportunamente, las actividades económicas en la Compañía se reiniciaron y según a lo planificado en el año anterior, se tuvo que realizar inversiones en adecuaciones, equipos de computación, actualización del sistema contable, etc.

A partir del mes de mayo, se retomó nuestra gestión al frente del área comercial y administrativa de la Cía., haciéndose necesario un replanteo de los canales de distribución y las marcas que se venía ofertando, toda vez que los márgenes no nos permitían ser lo suficientemente competitivos por la presencia de importantes empresas que se dedican a la venta por mayor de electrodomésticos, ofreciendo marcas, productos, precios y condiciones de crédito bastante amplias, dificultando nuestra gestión a ese nivel de clientes.

### SITUACIÓN FINANCIERA

La compañía tuvo una redirección en el canal de ventas ya que dada la alta competencia, se debió considerar reforzar la gestión a nivel del canal de ventas institucional.

El canal tradicional que se venía atendiendo, únicamente aportó con el 10% del total de la facturación.

Las ventas alcanzaron el \$ 1.009.397.62 a un costo de \$ 911.091.51 y se recibió ingresos por comisiones y por gestión de ventas por \$ 41.982.23, generando al final del período, una utilidad contable de SUD \$ 99.018.67

### PROPUESTA SOBRE LAS OPERACIONES FUTURAS

La Gerencia General pone en consideración a los señores socios de HOGAR CIA LTDA la propuesta de buscar la distribución de una marca que permita la gestión comercial del día a día ya que las ventas institucionales si bien pueden justificar la operación por los montos; éstas no son constantes ni recurrentes y más bien son ventas temporales, desaprovechando la infraestructura, los contactos y la relación con clientes a nivel de cadenas y distribuidores horizontales.

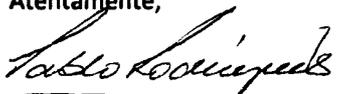
19 ABR. 2012  
OPERACION 6

Av. El Inca E5-53 e Isla Seymour 1er. piso  
Teléfonos: 2405-778 / 099 450 050  
e-mail: info@hogarec.com  
Quito - Ecuador

Lamentablemente la distribución de productos BOSCH no fue lo que se esperaba, siendo la razón principal, la falta de apoyo y decisión de la marca de no contribuir en una campaña promocional a nivel de sus clientes.

Quito, 15 de marzo de 2012

Atentamente,



Pablo Rodríguez Reyes  
GERENTE GENERAL

