

**INFORME DE GERENCIA**

Quito, DM, 14 de marzo del 2014

Estimadas señores socios y accionistas de la Compañía HOGAR IMPORT-EXPORT IMPORTHOGAR Cía. Ltda., a continuación podrán encontrar un resumen anual de actividades desarrolladas por la Compañía en el periodo comprendido entre 1 enero 2013 y 31 de diciembre del 2013 y las sugerencias para el 2014.

1. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y COMERCIALES.

- a. Se procedió a realizar una revisión de las estrategias comerciales de la Compañía toda vez que nuestros clientes demandaban productos de primera calidad a precios bajos y sin riesgo para ellos, no contábamos con anticipos o pagos a corto plazo.
- b. Fue necesario tomar créditos puente mientras se realizaban los procesos de importación de los productos.
- c. El canal de distribución de electrodomésticos, cada vez está perdiendo fuerza ya que la cobertura que están realizando empresas importadoras y representantes de marcas en Ecuador, limita nuestro accionar ya que ellos ofrecen precios y plazos que no nos permiten ser competitivos.
- d. Imaco que era una de las marcas que podíamos hacer cobertura, decidió ampliar su red de distribución afectando nuestra cadena comercial ya que hubo precios de liquidación directa a clientes en el canal horizontal.
- e. Seguimos con buenas relaciones comerciales con clientes corporativas quienes nos han permitido cumplir con nuestra expectativa de venta.

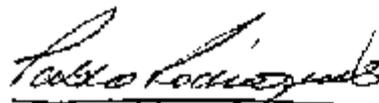
2.- SITUACION FINANCIERA.

- a. Las ventas ascendieron a \$ 898.410,00 USD
- b. El costo de ventas fue de \$ 688.763,69 USD
- c. Utilidad del ejercicio ascendió a \$ 59.674,56 USD
- d. Participación trabajadores fue de \$ 13.845,53 USD
- e. Pago impuesto a la renta \$ 18.783,42 USD

3. - SITUACION FUTURA.

- a. *Va a ser necesario hacer un seguimiento a las nuevas disposiciones de gobierno en materia de importaciones y aduanas, toda vez que la Cia. en este período tuvo una participación alta en el mix de importaciones versus compras locales.*
- b. *Se sugiere buscar alianzas con empresas que manejen cupos y líneas de negocios que nos permitan suplir nuestras necesidades comerciales y justificar nuestra presencia en el mercado.*
- c. *Es un buen momento para tratar de acercarnos a la política gubernamental bajo la sombra de la nueva matriz productiva - económica.*

Atentamente,



Pablo Rodríguez R.

Gerente General