

INFORME DE GERENCIA

A los señores socios de la compañía HOGAR IMPORT-EXPORT IMPORTHOGAR CIA LTDA., en lo concerniente al EJERCICIO FISCAL 2015.

Estimados señores:

Con el fin de cumplir con las disposiciones legales y estatutarias vigentes, me es 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 2015.

A continuación lo más importante:

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

El año 2015 la Cía., siendo un año con dificultades para la comercialización de electrodomésticos con aumento en los precios, principalmente por la política de gobierno de establecer Cupos de Importación, la presencia de Salvaguardias entre otras, se tomó la decisión de atender principalmente a clientes cuyo riesgo de cobranzas era menor. Se mantienen sin embargo dos frentes de acción.

El primero en la distribución de electrodomésticos a clientes de retail.

En este canal y como ya es conocido por todos, la presencia de la competencia ha llevado a realizar reducción de márgenes de rentabilidad y cierto riesgo en la recuperación de cartera.

El segundo canal es el de seguir a tendiendo a nuestros clientes Corporativos que demandan artículos para atender las campañas de promoción para su fuerza de ventas.

Productos Avon, se convierte en nuestro principal canal de distribución, lo que nos lleva a buscar proveedores que nos permitan ser más competitivos y a buscar un brazo financiero para poder ajustarnos a la política de pagos por ellos establecida.



SITUACION FINANCIERA

Las ventas alcanzaron USD \$ 1.972.364.17 con un costo de USD \$ 1.624.436.89, generando al final del período, una utilidad bruta de USD \$ 131.264.03.

Los gastos de gestión ascienden a \$ 216.663.25, la participación del 15% a los trabajadores, ascendió a \$ 19.689.60 y se pagó un impuesto a la renta del período por \$ 25.728.93

Nuestro margen bruto está alrededor del 20%

PROPUESTA SOBRE LAS OPERACIONES FUTURAS

Con la gestión realizada el año 2015, consideramos que el futuro comercial de la Cía., debería ser el de aprovechar la muy buena relación comercial con los clientes de Cuentas Corporativas por lo que es necesario empezar a tener mayores acercamientos con este tipo de clientes que aunque no son muchos son suficientes por los volúmenes de compras que realizan, además debemos considerar empezar a buscar otro tipo de líneas para ampliar el portafolio actual. Ojalá y logremos llegar a un acuerdo de distribución con una marca de manera exclusiva.

El riesgo que se podría tener es el cambiante manejo en la política fiscal, tributaria de parte del gobierno central. Se debe mantener siempre el plan B para la distribución de productos de fabricación local.

Quito, 10 de marzo de 2016

Atentamente,

Pablo Rodríguez Reyes
GERENTE GENERAL