

## INFORME DE GERENCIA

A los señores Accionista de la compañía HOGAR IMPORT-EXPORT IMPORTHOGAR CIA. LTDA., en lo concerniente al EJERCICIO FISCAL 2018.

Estimados señores:

Con el fin de cumplir con las disposiciones legales y estatutarias vigentes, me es grato dirigirme a ustedes con el propósito de informarles y poner a su consideración el Informe de Gerencia por el ejercicio económico del año 2018.

A continuación, lo más importante:

### ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

El año 2018, la compañía ha continuado atendiendo a clientes que, por su Actividad y Presencia en el mercado ecuatoriano, así como por los resultados en el negocio anterior, han demostrado no generan riesgo o el riesgo sería menor en la recuperación de cartera.

Clientes en dos sectores:

- 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 y la informalidad, ha llevado a realizar reducción de márgenes de rentabilidad y cierto riesgo en la recuperación de cartera.
- El segundo canal es el de clientes Corporativos que demandan artículos para atender las campañas de promoción para su fuerza de venta.

Clientes como Avon, Yanbal, Lebel, Tupperware, se encuentran dentro de los principales clientes en este canal.

Productos Avon, continua como el principal cliente, y por sus demandas en cuanto a la calidad de productos, exigencias en las marcas ofertadas, así como por los documentos solicitados en sus procesos, como Certificaciones, Pruebas de calidad, entre otras, demandan una atención más personalizada y eficiente, lo que nos ha llevado a buscar proveedores que nos permitan ser más competitivos, con mejores compras y mejor tiempo de respuesta en sus entregas, así como a apoyarnos en un brazo financiero para poder ajustarnos a la política de pagos por ellos establecida.

Se ha mantenido los plazos de pago y tenemos una alternativa financiera, que nos permite negociar facturas para evitar problemas de liquidez.

### SITUACION FINANCIERA

Las ventas alcanzaron USD \$ 1.059.528, con un costo de USD \$ 800.413, generando al final del periodo una utilidad bruta de USD \$ 259.115.

Los gastos de gestión ascienden a 305.159, por tal motivo no hubo utilidad para la participación trabajadores, y no se pagó impuesto a la renta del periodo.

Conocemos que el año 2018 fue complicado y recesivo. En particular la Cía., gestionó recursos con ayuda de Instituciones financieras para gestionar los pagos de periodos anteriores y regularizar las cuentas que se mantenían desde períodos anteriores; lo que ocasionó que terminemos el año con una pérdida en este periodo.

Nuestro margen bruto está alrededor del 24%.

### **PROPUESTA SOBRE LAS OPERACIONES FUTURAS**

Con la gestión realizada el año 2018, el futuro comercial de la Cía., debe considerar las siguientes acciones:

1. Continuar con la atención a nuestra principal cuenta, las relaciones que mantenemos hasta el día de hoy, nos ponen en expectativas de nuevos negocios, incluso en el de poder participar de negocios no solo promocionales sino de incorporarnos en sus negociaciones de ventas de catálogo.
2. Se ha tomado ya contacto con una empresa extranjera, y tenemos la mejor apertura para empezar a realizar cotizaciones y negociaciones futuras con el canal corporativo.
3. Debemos continuar con la gestión de ampliar el portafolio con marcas y empresas que nos permitan llegar a Cadenas de electrodomésticos y clientes que están en el retail de nuestros productos.
4. Se deja la inquietud de aperturar una TIENDA para atención directa al consumidor con electrodomésticos de alta rotación, productos GANADORES y/o una TIENDA que se encargue de la comercialización de productos de REMATE.

Como riesgo o demora en ciertas decisiones, está 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, 09 de abril de 2019.

Atentamente,

Pablo Rodríguez Reyes  
GERENTE GENERAL