

GUAYAQUIL, MARZO 25 DE 2013

INFORME PRESENTADO A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE LA EMPRESA MACOSER S. A. POR EL ING. COM. LUIS ESCANDON PRIETO GERENTE GENERAL, POR EL PERIODO COMPRENDIDO ENTRE EL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2.012.

SEÑORES ACCIONISTAS:

Refiriéndonos a los Estados Financieros que adjunto, y a los asuntos administrativos presentados, debo manifestar lo siguiente:

1.- ASPECTOS CONTABLES –FINANCIEROS

1.1 Estado de flujos de efectivo y Estado de Situación.

Al finalizar el periodo que cubre este informe el saldo neto en caja ha sido de \$ 177.579.97 existe un decremento de \$ 21.188.34 comparado con el periodo anterior.

El Capital de Trabajo de la Compañía es positivo en \$ 4.112.396

En el periodo de este informe la Compañía emitió US \$ 9.353.332.54 en facturas, recaudando en el mismo periodo y por el mismo concepto alrededor de US\$ 9.503.719.36

El monto de inventarios de productos para la venta es de US \$ 5.165.812,58

Las cuentas por pagar a corto plazo son de US\$ 2.193.571,27, correspondiendo el 14% a préstamo de accionistas.

La relación Pasivo/Patrimonio de la Empresa es de 3 a 1, habiendo disminuido 1 punto con relación al año 2011 que fue de 4 a 1, esto se debe a las utilidades acumuladas del año 2011 no fueron repartidas a los accionistas.

1.2 Estado de Resultados

El resultado neto operativo del periodo es positivo en US\$ 311.906. El costo de ventas fue el 73%, se ha disminuido 3 el porcentaje que el año 2011 que fue el 76%.

2. - ASUNTOS ADMINISTRATIVOS

2.1 Personal

Al final del periodo el personal de la Empresa es de 47 empleados.

Se seguirá con el proceso de mejoramiento con el trabajo en equipo, con todo el personal de Macoser.

Crear un programa de entrenamiento o capacitación que permita que los trabajadores alcancen o superen el estándar objetivo.

Usar la tecnología para permitir mejoras en productividad, de acuerdo con el giro del negocio.

2.2 Metas

Apertura de 2 sucursales en Guayaquil, para expandir el mercado.

Explorar nuevos mercados en el país y en el extranjero. Ofreciendo un modelo de negocio único y que tenga las ventajas competitivas

Seguir con la capacitación sobre los productos que se comercializan en los mismos sitios de los almacenes de distribuidores.

Intensificar la distribución de Catálogos y trípticos publicitarios a nivel nacional.

Se programara realizar dos eventos al año, el primero en el mes de febrero, el segundo en agosto para dar a conocer los nuevos productos que se incorporaran para su comercialización.

Realizar un permanentemente monitoreo sobre las principales metas que se alcancen a cumplir.

Los inventarios se centraran en las siguientes políticas:

- Niveles de existencias en inventario.
- Ubicación de inventarios.
- Información para tomar decisiones

3. – CONCLUSIONES

3.1 El periodo que cubre este informe ha sido regular, desde el punto de vista de solvencia tenemos un índice de 2.84.

3.2 La excesiva competencia con productos similares que ofrecen a los clientes, esto se convierte en una amenaza fuerte por cuanto los precios son muy atractivos para los clientes, a pesar que la mercadería es de menor calidad que los ofertados por nuestra empresa.

3.3 La recuperación de las facturas por cobrar ha sido satisfactoria.

Cumplimos el duodécimo año de actividades. Las metas trazadas a inicio de año se han cumplido en un 95%, por cuanto el monto de ventas proyectadas no se ha cumplido.

La situación política y económica del Ecuador se ha manifestado así:

- Crecimiento en el sector agrícola, turístico y minero
- Política de ajustes en materia tributaria constantes
- Carga fiscal que asfixia a la actividad privada
- Calidad de gobierno derecho socialista
- Gestión del gobierno interno esta en un 72% de aceptación
- Endeudamiento Publico continua su tendencia alcista
- Índice de confianza empresarial en un 83.10%.
- Índice de inflación es del 4.16%
- Presupuesto del estado es de 31.027 millones.

Atentamente,




Ing. Com. Luis Escandón
GERENTE GENERAL