

GUAYAQUIL, MARZO 31 DEL 2015

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 ENTRE EL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014.

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 período que cubre este informe el saldo neto en caja ha sido de \$ 42.090.26 existe un decremento de 120.913.71 comparado con el año anterior.

El Capital de Trabajo de la Compañía es positivo en \$ 3.834.507.26

En el período de este informe la Compañía emitió US \$ 10'793.137.33 en facturas, recaudando en el mismo período y por el mismo concepto alrededor de US\$ 10.457.360.82

El monto de inventarios de productos para la venta es de US\$ 6.129.771.88

Las cuentas por pagar a corto plazo son de US\$ 1.227.830

La relación Pasivo/ Patrimonio de la Empresa es de 2 a 1, permaneciendo el mismo índice con relación al año 2013.

El resultado neto operativo es positivo en US\$ 158.821. El costo de ventas fue el 73% manteniéndose al año anterior.

2. ASUNTOS ADMINISTRATIVOS

2.1 Personal

Al final del período el personal de la Empresa es de 58 empleados, existiendo un crecimiento de 8 personas en comparación con el año 2013.

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.

Se implementará el levantamiento de perfiles y manual de funciones a todo el personal.

Se implementará el Sistema de Riesgo Laborales SGRT (Seguro General de Riesgo de Trabajo).

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

2.2 METAS

Apertura de 3 Sucursales 1 en la ciudad de Guayaquil en la Av. 9 de Octubre, 1 en C.C. Mall del Sur y 1 C.C. El Dorado, para expandir el mercado.

Desarrollar programas de marketing, ofreciendo un modelo de negocio único y que tengas 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, trípticos publicitarios a nivel nacional.

Incrementar publicidad para el conocimiento de nuevos productos por medios escritos y radiales.

Se programa realizar el evento anual, para dar a conocer los nuevos productos que se incorporaran para su comercialización.

Posicionar en la mente de nuestros distribuidores, mayoristas y consumidores de ofrecer productos de calidad.

Desarrollar alianzas estratégicas con los proveedores por medio de ferias, campañas publicitarias.

Promocionar productos e incrementar el uso de compras con Tarjeta Visa Macoser.

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

Mantener el convenio con el Ministerio de Educación para el uso de nuestros productos en Bachillerato Internacional.

Los inventarios se centrarán en las siguientes políticas:

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

3.- CONCLUSIONES

3.1 El período que cubre este informe ha sido regular, desde el punto de vista de solvencia tenemos un índice de 2.00 por cada \$ 1 de deuda.

3.2 La capacidad de la empresa de cancelar los pasivos corrientes, sin necesidad de tener que acudir a la liquidación de inventarios, nos da como resultado que por \$ 1 se cuenta con \$ 0.40 respectivamente para su cancelación.

3.3 La utilidad obtenida una vez descontado el costo de ventas y los gastos nos permite concluir que la empresa generó una utilidad operacional, equivalente al 2.17% con respecto al total de ventas del período.

3.4 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.

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

El monto de ventas en máquinas ha sido del 57% en relación al año anterior que bordeaba por el 70% y el saldo de ventas en productos.

3.6 El uso de medios de comunicación para realizar Publicidad de nuestros productos nos ayudó a que los clientes conozcan más de nuestros productos.

3.7 Las redes sociales han sido de gran ayuda al tratar de ingresar en nuevos mercados.

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.
- Incremento en el próximo período en productos finales cerca de 2800 partidas tendrán aranceles nuevos del 5%, 15%, 25% y 45% según sea el caso.
- Carga fiscal que asfixia a la actividad privada.
- Restricciones en ciertas partidas arancelarias en las importaciones.
- Calidad de gobierno derecho socialista
- Endeudamiento Público continúa su tendencia alcista.
- Índice de confianza empresarial en un 83.50%
- Índice de inflación es del 3.67%

- Presupuesto del estado es de \$36.317 millones.

Atentamente,




Ing. Com. Luis Escandón
GERENTE GENERAL