

GUAYAQUIL, MARZO 31 DEL 2016

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 2015.

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 \$ 25,856.57 existe un decremento de 16,233.69 comparado con el año anterior.

El Capital de Trabajo de la Compañía es positivo en \$ 2.975,089.49

En el período de este informe la Compañía emitió US \$ 9'478,454.72 en facturas, recaudando en el mismo período y por el mismo concepto alrededor de US\$ 9'521,966.80

El monto de inventarios de productos para la venta es de US\$ 5'896,348.06

Las cuentas por pagar a corto plazo aumentaron \$ 508,942.40 en relación al año anterior

La relación Pasivo/ Patrimonio de la Empresa es de 3 a 1, aumentando con relación al año 2014.

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 75 empleados, existiendo un crecimiento de 17 personas en comparación con el año 2014.

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 aplica 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

Implementación en la estrategia de marketing en este año, como lo es la publicidad radial y promociones en las diferentes fechas importantes.

Convenio con Ministerio de Educación calculadoras para Bachillerato Internacional.

Fortalecer el programa Casio Académico con seminarios especializados a los docentes

Aplicar descuentos a productos específicos de baja rotación.

Se diversifico los SKU para cada distribuidor con incremento de nuevos productos.

TradeVisit para mejorar tanto la exhibición con el SKU de los mismo y entrega de publicidad

Se cambiaron políticas de ventas incrementando el plazo de crédito

Se ampliaron las cadenas de ventas en todo el país con nuevos distribuidores de almacén y tiendas pequeñas que antes no teníamos.

Buscar nuevos almacenes pequeños de venta de máquinas y productos

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.

Gran concentración en nuestro segmento principal de mercado como grandes fábricas, grandes distribuidores y mayoristas aliados.

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 permanente monitoreo sobre las principales metas que se alcancen a cumplir.

Programas de alta dirección para gerentes y líderes de cada área y almacén.

Buscar clientes que deseen adquirir Franquicias de CASIO STYLE, LA COSTURA y JUKI STORE.

Realizar eventos mensuales dependiendo de la marca y el producto (Relanzamiento marca Casio 5 líneas, Programa especial día de la madre, Día del Tarjetahabiente, Black weekend, etc)

Desarrollar alianzas estratégicas con los proveedores de las marca

Los inventarios se centrarán en las siguientes políticas:

- Niveles de existencias en inventario
- Mejorar la distribución de las bodegas.
- 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 1.69 por cada \$ 1 de deuda.

3.2 La Liquidez de la empresa que tiene para cancelar los pasivos corrientes, nos da como resultado que por \$ 1 se cuenta con \$ 0.33 respectivamente para su cancelación.

3.3 Una vez descontado el costo de ventas y los gastos nos permite concluir que la empresa generó una pérdida en el ejercicio, equivalente al 1% con respecto al total de ventas del período.

3.4 La dilatación de las Cuentas por pagar proveedores fue ocasionado por que se tenía negociado contenedores de mercadería que al momento de desaduanizar se tuvo que pagar más del 100% solo en aranceles, por lo tanto se procedió a realizar prestamos en los bancos.

3.5 Se realizó la venta de toda la maquinaria (maquinas) que se registraba para el uso en el local de bordados por ende la disminución de la cuenta contable.

3.6 Las políticas restrictivas de importación afectó en el desenvolvimiento de las actividades en las cuales el impacto que se tuvo fue en nuestras ventas globales, por el alza en los aranceles por ende el PVP aumentó

3.7 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.

El monto de ventas en máquinas ha sido del 66% en relación al año anterior que bordeaba por el 57% y el saldo de ventas en productos.

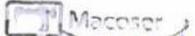
3.8 El uso de medios de comunicación para realizar Publicidad de nuestros productos nos ayudó a que los clientes conozcan más de nuestros productos.

3.9 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.
- En el área urbana de las ciudades de Ambato, Cuenca, Guayaquil, Machala y Quito, el Índice de Confianza del Consumidor, registró en enero de 2016 una disminución de 2.4 puntos con relación a diciembre del 2015, situándose en 33.8 puntos
- La inflación anual en enero de 2016 (3,09%) es la octava más alta desde el 2007
- Presupuesto del estado es de \$29.835 millones.

Atentamente,



Ing. Com. Luis Escobar
GERENTE GENERAL