Quito, 24 de Marzo, 2016

Señores
SOCIOS
TERMALIMEX CIA. LTDA.
Ciudad.-

De mi consideración:

A continuación tengo el agrado de emitir el Informe Anual, de acuerdo a la Ley y a los Estatutos de la Compañía, sobre el Ejercicio Económico del 2015

Durante el año de 2015 la actividad de la Compañía se ha desarrollado en forma normal. A continuación se hace un análisis de los puntos más importantes en relación con la actividad económica:

1.- Dentro del análisis de cumplimiento de objetivos previstos para el Ejercicio Económico del 2015 se sigue muy de cerca el entorno económico y político del país, El gobierno durante el año 2015 continua con desequilibrio con su balanza de pagos, hasta finales del año no se ha firmado ningún acuerdo comercial que beneficie al país en sus exportaciones a diferencia de nuestros competidores como Colombia y Perú. La baja en el precio del petróleo, nuestra principal fuente de exportación y de entrada de divisas, hizo que el Gobierno tome medidas para seguir restringiendo las importaciones creando las salvaguardas que afectó al 80% de la importación de nuestros productos.

2.- En el Ejercicio Económico 2015 la Compañía cumplió efectivamente con las disposiciones emitidas por la Junta General de Socios en lo relacionado al presupuesto de gastos aprobado para el año 2015, así como también en lo que se refiere al manejo de los recursos y del personal que labora para la Empresa

3.- La situación financiera de la Compañía al cierre del ejercicio económico 2015 es buena; los índices de liquidez, solvencia, endeudamiento, etc., están dentro de rangos normales.

Del análisis del Balance de la Compañía por el año 2015, podemos concluir que se ha experimentado las siguientes variaciones en sus principales rubros con relación al ejercicio económico precedente del 2014:

- Las ventas netas de la Compañía en el año 2015 decrecieron en un 2.80%
- Los costos operacionales de administración y ventas decrecieron en 9.08%.

4.- En cuanto al entorno de la compañía durante el 2015, a pesar del decrecimiento de ventas se logró lo siguiente:

- Adquisición de un nuevo software administrativo que es más eficiente y va de acuerdo a las necesidades de la empresa, y ayudará a obtener reportes comerciales más estructurados.

- Para lograr alcanzar el nivel de ventas, y a causa de la salvaguarda, se tuvo que reducir el margen de ganancia. A inicios del año una venta al sector petrolero estatal nos ayudó a que el nivel de ventas no baje en porcentajes mayores.

- Se mantuvo la atención al público en forma ininterrumpida, y se realizaron promociones para motivar la compra de productos.

- Como al cierre del año 2014 se provisionó una mayor cantidad de productos, en el transcurso del año 2015 se redujo el inventario en un 12% siendo más eficiente la rotación del mismo.

5.- Es importante que los señores Socios tomen en consideración las siguientes recomendaciones, que se sugiere sean implementadas durante el año 2016:

- El departamento de importaciones debe hacer un examen exhaustivo de las partidas arancelarias y sus requerimientos antes de ingresar los pedidos a las fábricas y el ingreso a aduana para ser más efectivos en las importaciones.
- Se deben reunir a todos los departamentos de la compañía para lograr optimizar los recursos con los que cuenta cada área para evitar gastos innecesarios, para lo cual se debe establecer procedimientos valorados.
- Posibilidad de extender el horario de atención al público a los días sábados con la finalidad de captar mayor número de clientes y ventas.
- Análisis del inventario de baja rotación y formas de promocionarlo.
- Promociones mensuales de ciertas marcas de productos para mejorar su rotación.
- Continuar con la capacitación personalizada constante en todos los niveles del *personal, para lograr una mayor eficiencia en el trabajo.*
- Seguimiento al departamento técnico de la compañía tanto en Quito como en Guayaquil, enfocándose en los mantenimientos preventivos mediante tele marketing en función de los equipos vendidos.
- Implementación de dos gerentes comerciales por sucursal para un mejor seguimiento y efectividad de las ventas.
- Continuar con el control de las cuentas por cobrar para poder tener una mejor liquidez para los compromisos adquiridos,
- Adquisición de base de datos de los sectores relacionados con nuestro giro de negocio para captación de nuevos clientes
- Realizar periódicamente reuniones con las áreas para cumplir con los objetivos de la compañía.

En resumen, y de acuerdo a lo anteriormente expuesto, se puede concluir que la Compañía ha desarrollado normalmente su actividad, y ha cumplido con sus objetivos durante el Ejercicio Económico del año 2015.

Atentamente,
TERMALIMEX CIA. LTDA.

Nelly Ordoñez de Torres.
GERENTE.