

INFORME DE GERENCIA GENERAL DE OTTO SEIDLITZ REP. CIA. LTDA. POR EL AÑO 2013

De acuerdo a lo establecido en los Estatutos de la Compañía, pongo a consideración de la Junta General de Accionistas de Otto Seidlitz Rep. Cía. Ltda., el siguiente informe de las actividades desarrolladas en el año 2013.

En lo referente a las órdenes emanadas por la Junta General de Accionistas, dejo constancia que se han cumplido a cabalidad las disposiciones contempladas en los estatutos. La Gerencia General se la preocupado de controlar la compañía estableciendo parámetros claros, conforme se detalla a continuación:

1.- Funciones administrativas y de personal

Se ha continuado en la optimización de recursos humanos. Se mantuvo la misma cantidad de personal.

Igualmente se continuo con un estricto control de gastos. Por diversas razones de mercado los costos se incrementaron en 10% en relación a las ventas, especialmente por costos relacionados con ventas locales.

2.- Funciones de representación y ventas

Se incrementaron las ventas locales en aceites lubricantes textiles, soldadoras y accesorios y línea textil en un 40%. Parte de este incremento corresponde a una compra especial y puntual de General Motors, que corresponde al 16% de las ventas locales totales. En lo que concierne a la línea de servicios al exterior en calidad de representantes, las comisiones recibidas en ventas disminuyeron en 44%, respecto del 2012. Esto se debió a la crisis en el mercado internacional y local, con la consecuente disminución de porcentajes de comisiones y ventas.

3.- Obligaciones Fiscales y Sociales

Todas las obligaciones fiscales con el SRI, IESS, Superintendencia de Compañías y Municipio, se cumplieron, encontrándonos al día al 31 de Diciembre del 2013.

4.- Obligaciones con Proveedores

Todos los pagos al exterior se han cumplido con estricta puntualidad.

5.- Aspectos varios

Se establecieron y se deberá continuar implementando políticas de seguridad y salud laboral.

6.- cumplimiento de metas

Metas 2013

- 1.- ventas stock - en total las ventas de stock crecieron en 40%
- 2.- ingresos comisiones - decreció en 44% . A nivel internacional y por situaciones de mercado, se redujeron los porcentajes de comisiones de venta.

6.- Metas para el 2014

- 1.- es indispensable conseguir nuevas líneas en representación que reemplazen a las que hemos perdido.
- 2.- incrementar líneas relacionadas a las actuales para stock
- 3.- en lo que respecta a ventas de stock la meta es incrementarlas, ya que por exigencia de la casa matriz, se abrirán almacenes en Quito y Guayaquil.
- 4.- Incrementar esfuerzos de ventas con líneas de representadas, para que la tendencia de ingresos por comisiones no disminuya, pese a las restricciones implementadas por el gobierno a las importaciones.
- 5.- focalización de los costos y gastos respecto a los ingresos locales y del exterior con el propósito de tomar decisiones acertadas respecto a su promoción.

Estamos siempre abiertos para proporcionar cualquier información referente a este informe, así como sugerencias que ayuden a mejorar estos resultados.

Muy atentamente,

QUITO SENDUTZ REP. CIA. LTDA

~~Alicia Espinosa~~

Gerente General