

Quito 25 de abril del 2015

**Señores/ Srta:**

Socios de la empresa Electromecánica de Servicios Mecaser S.A

**Asunto:**

INFORME DEL GERENTE GENERAL DE "ELECTROMECHANICA DE SERVICIOS MECASER S.A"

De mis consideraciones

A continuación pongo a consideración el informe de las actividades desarrolladas por ELECTROMECHANICA DE SERVICIOS MECASER S.A, durante el ejercicio económico 2014

Como es de su conocimiento nuestra solvencia económica va mejorando paulatinamente desde el año 2010 lo que nos está catapultando para obtener negocios grandes tanto en lo económico como en el volumen de las obras esto significa que durante el año nuestra proyección de ventas la hayamos cumplido y superado por lo tanto nuestro presupuesto se cumplió satisfactoriamente frete a lo programado.

Pese a las condiciones comerciales muy duras en la cuales nos desempeñamos ya que la competencia crece y sobretodo llega de todas partes del mundo a precios muy competitivos nos hemos ido ubicando en un segmento del mercado donde nuestros clientes obtienen productos de primera calidad a precios muy competitivos con una empresa ecuatoriana lo que en años anteriores no se daba teniendo nuestros clientes que recurrir a compañías del exterior para cubrir sus necesidades técnicas. Con el nivel de negocios creciendo que hemos tenido durante el 2014 hemos ido creciendo de una manera firme para fortalecer nuestra presencia en el mercado y poder cumplir sin problemas con nuestra balanza de pagos ante los bancos y ante nuestras representadas. Con la estabilidad económica alcanzada hemos podido cumplir a cabalidad los objetivos planificados para el ejercicio económico 2014.

De la Junta General de Accionistas he recibido todo el apoyo necesario a fin de no descuidar ninguno de nuestros objetivos trazados para seguir fortaleciendo nuestra presencia en el mercado ecuatoriano. Hemos cumplido con todo lo relacionado con las entidades gubernamentales como son: INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL ingresando a un convenio de pago valores en mora, debido a la falta de liquidez que se presentó en el periodo no se realizó la cancelación a Superintendencia de Compañías quedando pendiente dicho rubro para el año 2015, SERVICIO INTERNO DE RENTAS.

La comercialización de nuestros productos hemos realizado de acuerdo a nuestras políticas de ventas establecidas sin contratiempo alguno. Nos ha sido indispensable mantenerlas pese a los conflictos suscitados en este período para poder ser competitivos y líderes en el mercado con nuestros productos. Como habíamos sugerido para este ejercicio económico la diversificación en nuestros mecanismos de comercialización a través de distribuidores nos dieron resultados para cumplir las metas fijadas en la línea DEMAG CRANES & COMPONENTS GMBH, en este período. Estos distribuidores han sido claramente clasificados según el mercado y de acuerdo a la respectiva aplicación para que no existan cruces y se duplique la actividad innecesariamente.

Para este ejercicio económico lamentablemente no se ha podido cumplir las metas de ventas propuestas y fijadas por nuestras representadas lo que ha significado reducir nuestro margen de utilidad. De acuerdo a lo explicado, es importante volver a ratificar que nuestro volumen de ventas se mantiene con relación a ejercicios anteriores aún teniendo márgenes de utilidad mínimos debido a los altos costos que nuestra línea de negocio exige, por lo que ha ocasionado finalmente que en el año 2014 tengamos una ganancia mínima en el ejercicio.

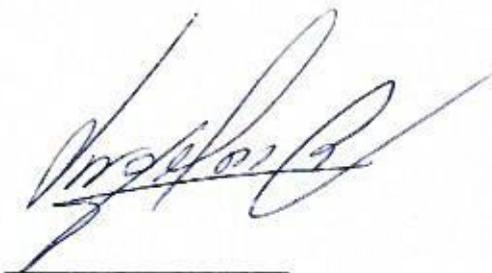
# **MECASER** .....

Lamentablemente por lo explicado ha sido imposible obtener resultados que nos permitan crecer, más bien nos ha tocado recurrir a ahorros de la compañía y de los accionistas, con el fin de salir adelante y mantener nuestro negocio en marcha.

Finalmente mis recomendaciones de acuerdo a este ejercicio, son las siguientes:

- Debemos mantener nuestras políticas de ventas y administrativas e ir incrementando éstas en el transcurso del período.
- Definitivamente como la parte medular de nuestra compañía son las representadas, es muy importante establecer políticas que incremente nuestra relación y buscar representados que respalden nuestra gestión y sobre todo con productos que tengan precios competitivos.
- Debemos optimizar nuestros recursos enfocándonos en nuestras representadas.
- Debemos buscar nuevas líneas que nos permitan atacar al mercado estatal al cual llegamos muy poco.
- Implantar la línea de negocio de post venta la cual nos permita brindar a nuestros clientes el mantenimiento preventivo y correctivo de nuestros productos.

Atentamente



Ing. Jorge Coba R.  
GERENTE  
MECASER S.A