MECASER

Quito 21 de abril del 2018

Asunto:

INFORME DEL GERENTE GENERAL DE **"ELECTROMECANICA DE SERVICIOS MECASER S.A"**

Señores/ Srta: Accionistas de la compañía Electromecánica de Servicios S.A. Mecaser

A continuación pongo a consideración el informe de las actividades desarrolladas por ELECTROMECANICA DE SERVICIOS S.A. MECASER, durante el ejercicio económico 2017

El año 2017 fue un período de crisis para nuestro país, algunos de nuestros clientes se vieron en la obligación de cerrar sus negocios. Sin embargo, pese a las condiciones comerciales poco adversas en la cuales nos desempeñamos, considerando el crecimiento de la competencia con productos chinos, españoles, italianos, americanos, con precios muy competitivos; nos ubicamos en un segmento del mercado donde nuestros clientes fieles, obtienen productos de excelente calidad a precios muy competitivos para cubrir sus necesidades técnicas de producción. Con el nivel de negocios que hemos tenido durante el 2017 hemos ido creciendo de una manera firme para fortalecer nuestra presencia en el mercado y poder cumplir sin problemas con nuestras obligaciones ante proveedores, entidades públicas y otras. Con la estabilidad económica alcanzada hemos podido cumplir en gran parte los objetivos planificados para el ejercicio económico 2017.

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.

La comercialización de nuestros productos se realizó de acuerdo con nuestras políticas de ventas establecidas. Como habíamos sugerido para este ejercicio

económico la diversificación en nuestros mecanismos de comercialización a través de distribuidores dieron en parte los resultados esperados para cumplir las metas fijadas en la línea DEMAG CRANES & COMPONENTS GMBH, en este período.

Para este ejercicio económico se cumplió en parte con las metas de ventas propuestas y fijadas por nuestras representadas, lo que ha desembocado en la reducción de nuestro margen de utilidad. De acuerdo con lo explicado, es importante volver a ratificar que nuestro volumen de ventas se mantiene con relación a ejercicios anteriores, teniendo márgenes de utilidad mínimos debido a los altos costos y gastos que nuestra línea de negocio exige y genera, por lo que, ha ocasionado finalmente que en el año 2017 tengamos una baja ganancia.

En cuanto a los resultados obtenidos al no ser considerados altos frente a nuestro nivel de ventas no se lo repartirá y se lo acumulará para posteriormente poder tomar la decisión correcta o realizar la distribución del caso

Aunque no alcanzamos los niveles de ventas esperados, mantenemos el nivel de ventas de años anteriores, con resultados positivos en el margen esperado, sin embargo, nos ha tocado recurrir a utilidades acumuladas de la compañía y a préstamos de los accionistas, con el fin de salir adelante y mantener nuestro negocio en marcha.

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

- Debemos implementar algunas políticas de ventas y políticas administrativas que se irán incrementando paulatinamente 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 ampliar la línea de negocios con productos que tengan precios competitivos.

- Debemos optimizar nuestros recursos enfocándonos en nuestras representadas.?

- Debemos buscar nuevas líneas que nos permitan ingresar al mercado estatal al

cual hemos empezado a incursionar.

• Implantar la línea de negocio de post venta y mantenimiento, la cual nos permita brindar a nuestros clientes un control preventivo, concurrente y correctivo de los productos instalados.

Es todo cuánto puedo informar y presento este informe para su aprobación.

Atentamente

Ing. Jorge Coba R.
GERENTE
MECASER S.A