INFORME DE GERENCIA

Quito, 20 de mayo de 2.012

A LOS SEÑORES ACCIONISTAS DE SERVICIOS Y MAQUINAS COSEDORAS SERMACOSA S.A.

En calidad de Gerente de la Compañía y en cumplimiento a las disposiciones legales contenidas en la Resolución No. 92-143-0013 del 11 de agosto de 1992 de la Ley de Compañías, sobre la obligación de emitir el informe anual de los administradores sujetándome al reglamento de Requisitos Mínimos contemplados en la mencionada disposición, y de conformidad con el Reglamento establecido por la Superintendencia de Compañías, en las Resoluciones Nos. 92-1-4-3-0013 y 92-1-4-3-0014 del 13 de octubre de 1992, presento a ustedes el informe del ejercicio económico correspondiente al año 2.011.

1. Durante el año 2.011 hemos operado sin mayores novedades, manteniendo las marcas que hemos venido comercializando los últimos años, consolidando día a día especialmente nuestra marca SAGA, hemos tenido dificultades con la marca KINGTEX ya que empresas de la competencia han intentado pedir que Kingtex Taiwán les suministre productos, al momento estamos negociando la distribución exclusiva lo cual no ha sido fácil ya que lamentablemente el encargado de este tema en Taiwán se encuentra delicado de salud, espero en los próximos días tener el acuerdo y si es necesario viajar a firmarlo en Taiwán, con SUN STAR y SWF no hemos tenido mayores novedades, el servicio de provisión de repuestos es muy malo, más hemos salido adelante, las demás marcas que las consideramos complementarias las hemos manejado sin problemas.

Varias zonas del país se han visto muy afectadas por la competencia interna, es el caso de la zona de Ambato y Pelileo que han dejado de fabricar prendas de jeans ya que otras zonas en el Azuay y Manabí ahora fabrican estas prendas, esto nos ha afectado ya que tenemos muchos clientes que se encuentran pasando por un mal momento.

Creo que hemos realizado una buena labor con los productos que tenemos, más la situación actual nos obliga a revisar y crear nuevas líneas que en el futuro nos permitan mantenernos en el mercado.

2.- El canal de ventas con distribuidores se ha mantenido de una manera adecuada, más debemos considerar la fuerte competencia que tenemos con las empresas nuevas que han ingresado con marcas antiguas de buen prestigio. La línea de distribuidores 2 está mal ya que lamentablemente la persona a cargo no realizó su trabajo bien, he despedido a esta persona y espero en los próximos días reemplazarlo y tomar las medidas adecuadas para robustecer este grupo de distribuidores.

La comercialización por medio de vendedores comisionistas sigue dando buen resultado, en este grupo de vendedores están integrada gente que visita las fábricas todos los días y mantienen a nuestros clientes bien atendidos.

3.- Hemos puesto especial interés en la capacitación del personal, tanto de ventas como técnico, se ha invertido en este rubro y esperamos para este año que los técnicos se integren al grupo de ventas ya que son quienes están siempre junto a nuestros clientes.

También se ha dado entrenamiento al resto del personal en cada una de sus áreas.

Hemos tenido muchas dificultades con el personal administrativo especialmente, siendo necesario muchos cambios, especialmente el área contable, los que no han sido fácil por la falta de personal capacitado y con deseos de trabajar. A pesar de tener todas nuestras

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
23 MAYO 2012
OPERADOR 8

obligaciones al día, pagar sueldos por encima de lo exigido por la ley, dar un trato adecuado, lamentablemente algunos empleados han adoptado posiciones negativas en contra de la empresa, hablando mal, amenazando con reclamos sin sentido. Todo esto se ha logrado superar por cuanto mantenemos al día tanto los pagos como los asuntos legales de la empresa.

No hemos tenido problemas de carácter laboral, a pesar de lo indicado en el punto anterior ya que como indiqué, mantenemos todos los aspectos legales en orden.

4.- La situación financiera de la compañía, como de costumbre, se ha manejado con mucho cuidado, mantenemos líneas de crédito a nuestros clientes con cuotas iniciales y plazos de pago adecuados. Hemos seguido trabajando con el Produbanco que nos da un muy buen apoyo y cumplimos las obligaciones con el fisco, empleados y proveedores con puntualidad.

5.- Con el presente informe entrego los estados financieros correspondientes al ejercicio del 2.011, los que presentan una utilidad antes de impuestos y pago a trabajadores de $ 153.012,75 dólares.

Si consideramos este resultado en función de las ventas, podemos concluir que pudo ser mejor, ha mermado el resultado final situaciones como el pago del 5% de impuestos a las salidas de capital, que no es tal sino que es un impuesto a las importaciones. Todo nuestro producto es importado por lo tanto cargado con este impuesto, además ciertos rubros de gastos han tenido que incrementarse por el incremento de la operación.

Lamentablemente no es posible compensar con una subida de precios ya que el mercado no nos permite.

De todas formas este resultado es el reflejo de un excelente trabajo del equipo de ventas y técnico, para quienes hago llegar mi más sincero agradecimiento. También debo agradecer el apoyo de los accionistas el cual pido se mantenga para beneficio de la empresa y de todos los que a ella nos debemos.

Recomiendo que estas utilidades sean distribuidas entre los Accionistas.

Atentamente,

BLANCA MENA
GERENTE
SERMACOSA S.A.