INFORME DE GERENCIA

Quito, 24 de marzo de 2.014

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

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, me permito emitir el siguiente informe de las labores desarrolladas por la empresa en el período 2.013.

1.- Debo iniciar informando que, el entorno en el cual trabajamos el año 2.013 lejos de mejorar respecto de los años anteriores se ha deteriorado mucho más, nuevas empresas nacionales han ingresado en el mercado, las empresas chinas han asumido la política de despachar directo de china a clientes pequeños, no hay fidelidad de las marcas con quienes estamos por muchos años en el mercado, cualquier empresa que solicite máquinas de coser, sea de la marca que sea puede conseguir. Lo más grave, aún con los controles que supuestamente el estado mantiene para evitar el contrabando hay una empresa muy fuerte que ofrece maquinas sin IVA y como es lógico es quien más vende.

2.- En ventas, respecto del período 2.012, hemos tenido un ligero descenso más estamos en niveles aceptables si consideramos la competencia que ahora tenemos, seguimos manteniendo como principal canal de ventas a los distribuidores a nivel nacional, las ventas directas han mejorado ya que se ha entrenado a vendedores que sin ser empleados de la empresa venden nuestros productos, para mejorar tanto las ventas directas como a distribuidores hemos diseñado un plan que más adelante se detalla.

3.- Uno de los objetivos planteados por la junta general de accionistas para este año fue el mantener las ventas en las marcas que representamos, esto es SWF, SUN STAR, KINGTEX, KL y nuestra marca propia SAGA. Con Swf hemos logrado mantener a la marca como líder en Ecuador, esto nos ha permitido seguir siendo exclusivos aun con la gran cantidad de propuestas que tienen de empresas para que se les venda, solo importamos a Ecuador nosotros, con KINGTEX el trabajo realizado no ha dado los mejores frutos, la razón, hay mucha máquina de marca Pegasus en el mercado, el precio de esta máquina es más o menos un 30 % menos que Kingtex con lo cual es imposible competir, más aun ofrecen sin IVA lo cual le hace más barata. Con KL aun cuando el volumen de ventas no es muy alto hemos logrado mantener la marca. Con nuestra marca Saga se ha realizado un gran trabajo, ahora está muy reconocida en todo el país, mantenemos una línea completa de máquinas desde una sencilla recta hasta especiales electrónicas con lo cual cubrimos la mayor parte de las necesidades de los clientes y logramos mantener una clientela cautiva.

4.- Demo informar con preocupación el resultado de la gestión realizada por la empresa Jack en China para registrar el nombre de Saga, como ustedes saben,

con la empresa Jack mantenemos una larga relación de negocios, por tal motivo se les encomendó el registro de Saga en China, más con toda mala fe ellos registraron la marca a su nombre con el fin de obligarnos a comprar sus productos en condiciones inadecuadas. Esto no ha afectado la provisión de maquinaria ya que como ustedes saben, debido al buen nombre de nuestra empresa en China todos los fabricantes de máquinas de coser de calidad desean mantener relaciones comerciales con nosotros, es más, esta actitud de mala fe de Jack nos ha llevado a comprar maquinaria en mejores condiciones y en fábricas especializadas. De todas formas es un tema que este año debemos manejar con mucho interés y cuidado para dar una solución en nuestro favor.

6.- Durante este período en el plano administrativo se ha cumplido lo planificado, hemos cumplido todas nuestras obligaciones con el fisco y más instituciones de control, tenemos mucho cuidado de cumplir con plazos de pago y todo lo referente a impuestos y tasas establecidas por las instituciones del estado. Hemos completado la adopción de las normas NIIF, de acurdo a lo que establece el reglamento.
En el plano laboral los problemas no han dejado de existir, por la situación general del país existe una actitud de deslealtad de parte de la mayoría de empleados, la rotación es muy alta, la actitud de estos completamente displicente
Lo cual impide aún más el cumplir con las metas planteadas.

5.- El aspecto financiero de la empresa ha sido llevado sin mayores problemas, intentamos trabajar con el Banco Pichincha sin lograr un buen resultado ya que este banco mantiene políticas completamente inaceptables, seguimos manteniendo una buena relación con el Produbanco que es la institución que nos da mejor apoyo, hemos mantenido la cartera sana, los pagos de obligaciones a proveedores y acreedores es puntual, sobre todo hemos tenido el importante apoyo del socio principal de la empresa quien no duda en apoyar económicamente cuando es necesario.

6.- Con este informe entrego los estados financieros correspondientes al ejercicio del 2013, el resultado final ha sido inferior al esperado, la razón, incremento en los costos de importación y en general en muchos rubros que tienen que ver con obligaciones con el estado así como la imposibilidad de subir los precios por la fuerte competencia existente. estos estados presentan un resultado neto de $ 79.899,67 dólares, con lo cual podemos concluir que la labor de esta administración ha sido buena, por otra parte recomiendo esta utilidad, una vez se pague a trabajadores e impuestos, sea distribuido entre los Accionistas de la empresa.

Atentamente,

Blanca Mena Guerrero
Gerente