



# **MIG SUMI**

## **MATERIALES INDUSTRIALES**

---

### **INFORME DE GERENCIA 2013**

Luego de revisado el Balance al 31 de Diciembre del 2013 debo manifestar los siguientes puntos:

- 1.- En resultados económicos la compañía ha tenido un mejor desempeño con relación al año 2012. A pesar de que el monto de ventas se redujo en aproximadamente un 7% la utilidad bruta se incremento en un 16% es decir no hemos realizado ventas de montos tan altos como en el año 2012 pero con más ventas en montos menores hemos logrado mejorar nuestra utilidad bruta.
- 2.- Como lo habíamos previsto desde el año anterior, en este período realizamos un incremento al nivel de salarios. Habíamos venido postergando esta decisión para beneficio de la compañía pero debíamos compensar la subida general de precios de experimentamos normalmente año tras año con el fin de mantener el poder adquisitivo de los sueldos.
- 3.- Hemos logrado controlar el crecimiento del nivel de gastos que venía suscitándose desde períodos anteriores. En esta ocasión tenemos un incremento de gastos de aproximadamente de un 7% y se debe principalmente el incremento de nivel de sueldos, lo que nos parece aceptable.
- 4.- Durante este período no han existido hechos extraordinarios en los ámbitos administrativo, laboral ni legal que se deba informar. Mantenemos nuestra política de estar al día en pagos con el IESS, la elaboración mensual de declaraciones para el SRI y todas las instancias que requieran de nuestra información. A partir de este año nos están solicitando cumplir nuevas normativas de los Ministerios de Relaciones Laborales, Ministerio del Ambiente, entre otras, las mismas que las cumpliremos oportunamente.
- 5.- Con las últimas regulaciones de control de las importaciones, que es el principal giro de negocio de la compañía, se hace inminente la adecuación de nuestra estructura y nuestros esfuerzos para desarrollar nuevas líneas de productos que compensen las disminuciones de ventas que ya estamos experimentando.

Tenemos previsto una revisión y evaluación de este tema a mediados de este año 2014.

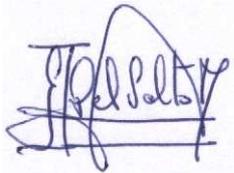
6.- A pesar de que el número de clientes se ha mantenido, los montos de ventas han aumentado con relación al año 2012 pero existe mayor concentración de ventas en los mismos clientes por lo que creemos conveniente diversificar nuestra cartera de clientes.

7.- Una manera de incrementar nuestra cartera de clientes será aumentar las líneas de productos que comercializa la compañía para tratar de llegar a segmentos de clientes que no tenemos por el momento.

8.- Las empresas privadas serán nuestro mercado objetivo para aumentar el número de clientes en este próximo año, ya que es un mercado que lo conocemos mejor.

9.- Se propone que las utilidades del ejercicio 2013 no serán repartidas entre sus socios y las mismas quedarán en el Patrimonio de la Compañía.

Atentamente,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Galo Del Salto', written over a light blue rectangular stamp.

Ing. Galo Del Salto  
Gerente  
MIGSUMI CIA LTDA