

INFORME GERENTE GENERAL 2014

Señores accionistas de la empresa MARCSEAL S.A. Informo sobre los resultados obtenidos durante el año 2014 los mismos que son los siguientes:

1. ENTORNO

La economía del Ecuador está sustentada principalmente por la venta de petróleo crudo, las mismas que aportan con más del 35% al presupuesto General del Estado; sin embargo el crecimiento y fortalecimiento de otras actividades productivas direccionadas a la consecución de productos terminados han influido en la diversificación de los recursos. Todo este esquema se levanta sobre la estructuración de un cambio de la matriz energética.

El crecimiento en Ecuador ha sido inclusivo, con un efecto directo en la reducción de los niveles de pobreza y desigualdad, y el crecimiento de la base media. Entre 2006 y junio de 2014, la pobreza medida por ingresos (usando la línea de pobreza nacional) disminuyó del 37,6% al 24,5%, mientras que la pobreza extrema se redujo desde el 16,9% hasta el 8%.

Los sectores que han contribuido de forma mayoritaria al PIB son: actividades relacionadas al petróleo, construcción, manufactura, comercio y comunicaciones, las mismas que aportan con más del 2% de un total de 4% de crecimiento anual.

Considerando una inflación promedio del 7.73% anual para los países de la región, el Ecuador sitúa su inflación en el 3.98% anual, lo que le indica sostenibilidad en su política monetaria aunque lo coloca en una situación de desventaja contra los países con moneda propia pues no puede ni podrá experimentar procesos devaluatorios para compensar su balanza comercial frente a los países vecinos.

El sistema productivo y de bienes terminados se ve favorecido por la apertura de líneas de crédito a través de entidades del Estado y subsidiarias como son el BIESS y la CFN que facilitan la adquisición de bienes como edificaciones, terrenos y vivienda.

A la fecha de emisión de los Estados Financieros, el nivel de endeudamiento y riesgo país evidencian incremento, debiendo tomarse en cuenta la reducción en la capacidad de respuesta del Gobierno frente a sus compromisos económicos por la reducción mundial en los precios del petróleo, que deben ser tomados en cuenta por la actividad empresarial ante la posibilidad de inversiones futuras que puedan ser afectadas por la aplicación de aranceles compensatorios y una disminución de la demanda de mercado por sustitución de necesidades primarias del consumidor.

Las posibles implicaciones a consecuencia de lo manifestado tendrían incidencia en el futuro de la economía nacional y principalmente sobre la posición financiera y resultados futuros de la operación de la entidad lo que obliga que los estados financieros adjuntos sean leídos y analizados considerando los acontecimientos antes mencionados.



QUITO: Antonio Basantes Oe1-137 y Antonio Flor Km. 7 1/2 Pacoamericana Norte
Teléfonos: 022485291-022482440-022479455
GUAYAQUIL: Av. Juan Tarica Marengo Km 3 1/2 Bodegas Pidesa No. 2
Teléfonos: 042245997 - 042246004
AMBATO: Km 1 Vía Pillara y Secundaria - Teléfono: 032451318

2. VENTAS

Los objetivos de crecimiento en ventas que se planteó la administración de la empresa para el ejercicio fueron alcanzados un 91%, pero con relación al año 2013 se incrementó \$ 539.994 que representa un 6%

3. COSTOS Y GASTOS

Los costos se han incrementado el 7%

Los gastos Administrativos y de Ventas se incrementó el 21%

4. INVERSIONES

Se invirtió \$ 894.473

5. UTILIDAD

La utilidad fue de \$ 427.277,56

6. PERSONAL

Nuestro recurso humano ha sido la clave fundamental para seguir en carrera, su fidelidad y sobre todo su predisposición a mejorar diariamente, su constante aprendizaje etc. hace que "MARCSEAL S.A." no solo venda a los distribuidores, institucionales, mayoristas, autoservicios, especiales sino también a los pequeños locales comerciales.

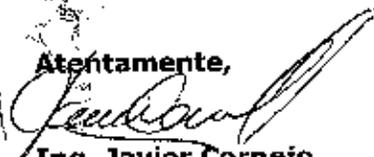
7. PROYECCIONES PARA EL 2015

Sabemos y entendemos la gran responsabilidad que implica estar al frente de una empresa, ante la sociedad y principalmente ante ustedes señores accionistas, por esta razón nos hemos planteado el siguiente objetivo **Crecer el 11.29% en ventas (USD 1'061k).**

- *Desarrollar una ventaja competitiva diferenciada a través de la implementación de un Sistema de Ventas de alta penetración a clientes institucionales de UIO y GYE, manteniendo el crecimiento natural orgánico de los volúmenes en el resto de canales de distribución.*
- *Reducir los costos de producción a través de lograr la máxima eficiencia y efectividad en todos los procesos de la Cadena Productiva, manteniendo y/o superando el nivel actual de calidad del producto terminado.*
- *Optimizar nuestro servicio a clientes externos e internos, a través del diseño y aplicación de Procesos Administrativos eficientes para entregar el máximo valor agregado al menor costo.*
- *Maximizar el uso eficiente de los Activos de Marcseal, para reducir costos y/o ingresar al mercado con nuevos productos y/o presentaciones*

Señores accionistas como ustedes lo vivieron el 2014 no fue un año fácil y no lo será el 2015, pero con la colaboración de ustedes y su confianza, con el apoyo de nuestra recurso más valioso "La gente" seguro saldremos adelante.

Atentamente,


Ing. Javier Cornejo
GERENTE GENERAL



QUITO: Antonio Basantes Oe1-137 y Antonio Flor Km. 7 ½ Panamericana Norte
Teléfonos: 022485291-022482410-022479455
GUAYAQUIL: Av. Juan Tancia Marengo Km 3 ½ Bodegas Pidesa No. 2
Teléfonos: 042245097 - 042246004
AMBATO: Km 1 Vía Pillaro y Secundaria - Teléfonos: 032457318