



# SCHECOMEX

**SCHRECKINGER EMPRESA DE COMERCIO EXTERIOR CIA. LTDA.**

La Cristalina Pana. Norte Km. 5½ Av. 10 de Agosto N67-82 y Los Arupos  
Telfs.: 247 3569 / 280 7388. Fax: 244 1854. E-mail: ecomex@interactive.net.ec  
Quito - Ecuador

## **INFORME DEL GERENTE DE LA EMPRESA SCHECOMEX SCHRECKINGER EMPRESA DE COMERCIO EXTERIOR CIA. LTDA. A LA JUNTA DE SOCIOS CORRESPONDIENTE AL AÑO 2014**

El Sr. Jorge Schreckinger Gerente de SCHECOMEX SCHRECKINGER EMPRESA DE COMERCIO EXTERIOR, presenta su informe correspondiente a sus labores correspondientes al año 2014.

El año 2014 no hubo crecimiento en las ventas, pese a que era el propósito de la compañía crecer en por lo menos un 4%, no se logró el incremento debido a una baja en ciertos productos, especialmente los productos Hidro 3, que, en años anteriores era un producto importante en nuestras ventas.

La baja se produce por la deficiente calidad del producto que han enviado últimamente, lo que ha producido continuos reclamos, para rescatar el mercado, se ha pedido a la firma Argentina, que conceda una garantía en sus productos como lo hacen en Argentina, pero esto no se ha conseguido, ya que ellos aducen que en el mercado ecuatoriano han detectado productos falsificados con la misma marca, y que no pueden dar garantía a un producto que no es de ellos.

A pesar de los problemas que se ha tenido en la importación de ciertos productos, la utilidad se ha mantenido igual, pues se ha conseguido buenas negociaciones y mejores precios que en años anteriores.

Los accionistas deberán tener en cuenta, que, dicha utilidad en porcentaje se ha mantenido pese a la baja en las ventas de productos muy rentables como las válvulas. La rentabilidad en este producto ha descendido debido principalmente al descenso del inventario que se ha tenido todo el año, esto por las restricciones que hay de parte del gobierno hacia estos productos.

Además, no se puede tener la línea completa, puesto que para importar ciertas válvulas, es muy difícil cumplir con las normativas que requiere nuestro gobierno, ya sea porque las normas son confusas y están incompletas.

Se consolidó nuestra presencia en varios mercados, especialmente en la costa y el sur del país, esto ayudó a compensar la baja de los productos antes mencionados, además,

tenemos conocimiento que competidores de nuestra empresa en tornillos y pernos han cambiado sus políticas de venta, lo cual ha facilitado que obtengamos nuevos clientes en estos rubros..

Se han tenido problemas para adaptarse al nuevo sistema SAC, esto ha tomado gran cantidad de tiempo y recursos, se ha tenido que contratar a dos personas para que digiten los datos de paso de programa y se han cometido varios errores en el cruce de los mismos.

Existe un problema grave, debido a un mal procedimiento que tenía la empresa ya que por muchos años que estuvimos trabajando con el programa IMAX era costumbre trabajar con productos en existencia negativa, esto ha ocasionado que el programa SAC, dañe totalmente los costos, puesto que este programa, en cada transacción siguiente de un producto en negativo, indexa la siguiente transacción provocando que los negativos o positivos del costo, terminen en varios millones de dólares. lo cual ha dañado completamente los costos de nuestro inventario.

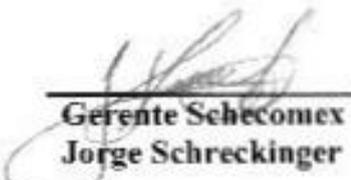
Además se tuvo que hacer varios esfuerzos en tiempo y personal, para el proceso de facturación electrónica, lamentablemente el SRI, realiza cambios constantes a la facturación electrónica, lo cual ocasiona nuevos cambios en la programación y entrenamiento del personal.

Por todos los puntos anteriores, y sumados a la situación económica nacional, por la baja en el precio del petróleo hace prever un año bastante difícil en los negocios, por lo tanto, se pondrá nuevos cupos menores de límite de crédito a los clientes.

Para el año 2015, se deberá realizar el programa de chequeos médicos, y, se solicitará a los médicos que realicen una comparación con los datos anteriores para poder evaluar si la empresa está realizando bien su programa de prevención de accidentes y enfermedades.

Esperamos en el año 2015, aumentar el entrenamiento en los productos que se distribuye, especialmente al personal más nuevo.

El propósito de la Gerencia es, lograr unos índices de venta similares al 2014 pese a los problemas que se han expuesto.

  
**Gerente Schecomex**  
**Jorge Schreckinger**

Quito, 20 de Marzo del 2015