

**INFORME DEL GERENTE DE LA EMPRESA SCHECOMEX
SCHRECKINGER EMPRESA DE COMERCIO EXTERIOR CIA.
LTDA. A LA JUNTA DE SOCIOS CORRESPONDIENTE AL AÑO
2015**

El Sr. Jorge Schreckinger Gerente de SCHECOMEX SCHRECKINGER EMPRESA DE COMERCIO EXTERIOR, presenta su informe correspondiente a sus labores correspondientes al año 2015.

El año 2015 no hubo crecimiento, además hubo un decrecimiento en las ventas de un 18%, pese a que era el propósito de la compañía crecer en sus ventas y, para lo cual se invirtió en nuevos productos especialmente en accesorios galvanizados pesados, el principal problema, es que dicho producto se tiene que vender directamente a los constructores, ya que dado que el accesorio pesado es mucho más costoso por su mayores cualidades técnicas y peso, esto solo es apreciado por el constructor que va a ser uso de dicho producto.

Para poder ofrecer este producto a los constructores que son clientes nuevos para nosotros, se capacitó a una vendedora, para que pueda atender a consumidores finales. Afortunadamente, se hizo una investigación de mercado con otros proveedores de este tipo de producto y, que atienden a este sector de mercado, nos indicaron que es un sector que en este año ha tenido gravísimos problemas financieros debido a las bajas ventas de departamento y casas.

Otro sector que usa muchísimo este producto, es el constructor de obra pública, pero dicho segmento de constructores tiene dificultades mayores, debido a problemas de pago con el gobierno, muchos de ellos están en quiebra debido a los retrasos de pago por parte de las entidades gubernamentales. Por lo tanto, se decidió, no vender a este tipo de clientes y, solo ofrecer este tipo de producto a clientes ya conocidos por nosotros, que son los vendedores ferreteros que, se especializan en agua potable.

Esto ha ocasionado que, la venta de este producto en la que se hizo una gran inversión, sea sumamente lenta ocasionando gastos financieros elevados, pero en el análisis que se ha hecho, es pequeño el valor con respecto a la pérdida que pudiéramos haber tenido si hubiésemos vendido a clientes que luego resultasen morosos.

Además, por la mala situación económica del país, las ventas en todos los productos han disminuidos, especialmente en unidades, ya que el valor en algunos productos, subió significativamente, dado que estos productos eran considerados para pagar las salvaguardias.

Este mecanismo que fue implementado, de las salvaguardias, generó fuertes ganancias contables en ciertos productos puesto que, al estar en la lista de productos a pagar dicho nuevo tributo, la empresa tuvo que subir los precios considerablemente, para lograr obtener el costo de reposición de dichos ítems.

Esto ha producido que el porcentaje de ganancia, con respecto a las ventas haya aumentado este año con respecto al año anterior, pero, para el año 2016 podría esto estabilizarse, esto sin tomar en cuenta las medidas que tome el gobierno para limitar las importaciones.

Se consolidó nuestra presencia en varios mercados, especialmente en la costa y el sur del país, esto ayudó a compensar la baja global de las ventas, 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.

El año 2015, se logró trabajar de una forma ordenada en el programa SAC, tomando la decisión que se impida facturar en negativo, lo cual dañaba los costos del inventario, esto también paraliza en parte la facturación dinámica, puesto que, en ciertos productos que aún no están ingresados en el sistema, tiene que primero realizarse el ingreso para luego proceder a la facturación.

Esto lo tienen que hacer personas diferentes por seguridad, y sólo se ha encomendado a una persona de absoluta confianza, lo cual provoca que la facturación sea lenta, ya que, hay que esperar a que se ingresen todos los productos que faltan.

En el año 2015, se realizó el programa de chequeos médicos por parte del Seguro Social a todos los trabajadores, el servicio otorgado por la nueva agencia del Seguro Social cercana a nuestras oficinas, resultó exitosa, todos los empleados se sienten satisfechos y lo mejor de todo, fue sin costo.

Por todos los puntos anteriores, y sumados a la situación económica nacional, por la baja en el precio del petróleo hace prever que el año 2016 sea un año bastante difícil en los negocios, por lo tanto, se pondrá nuevos cupos menores de límite de crédito a los clientes.

Esperamos en el año 2016, 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 por lo menos máximo un 10% menor al año 2015 pese a los problemas que se han expuesto.

Mes a mes, se elaborará un control de pérdidas y ganancias para poder tomar medidas oportunas a tiempo.



Gerente Schecomex
Jorge Schreckinger

Quito, 5 de Abril del 2015