

MAINCOPETRO CIA. LTDA

Materiales Industriales Petroleros

INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA DE ACCIONISTAS

EJERCICIO ECONÓMICO AÑO 2014

Cumpliendo con la obligación establecida en las normas legales vigentes y según los términos señalados en el Reglamento para la Presentación del Informe anual de los Administradores a la Junta General de Socios o Accionistas, dispuesto por la Superintendencia de Compañías mediante resolución No. 92-1-4-3-0013 y No. 92-1-4-3-0014, se da cumplimiento presentando el siguiente informe del Ejercicio Económico año 2014.

1. Cumplimiento de objetivos:

En relación con el Ejercicio Económico 2013, se proyectó mantener un mismo margen de utilidad para el año 2014, objetivo que no se cumplió debido a los sucesos ocurridos dentro del primer y segundo semestre respectivamente:

- Cambios e implementación de nuevas políticas Aduaneras, teniendo un impacto considerable para la disminución en ventas.
- Caída del precio del barril de Petróleo, este evento fue determinante y decisivo alejando aún más la consecución de los objetivos.
- Cambios políticos, reformas al código de trabajo, lo que generó inestabilidad e incertidumbre en el país, contribuyendo a que el Sector Petrolero sufra un estancamiento y paralización de los proyectos planificados en el año 2014.

2. Hechos Extraordinarios:

En el cuarto trimestre del Ejercicio Fiscal se produjo cambios en el ámbito Administrativo, laboral y Legal, con la contratación de personal que asumió la jefatura en cada área descrita y en lo que respecta a lo Legal se contrató asesoría externa.

3. Situación Financiera:

Como consecuencia de lo expuesto anteriormente la baja en Ventas en relación al Ejercicio Fiscal 2013, afectó considerablemente los resultados para el año 2014, generando un Resultado del Ejercicio de \$98.459,13 (Después Participación de Trabajadores e Impuesto a la Renta), un 60% menos del resultado obtenido en el ejercicio precedente. Siendo necesario mencionar que la gestión realizada, a pesar de los cambios y aspectos negativos que se presentaron en el país, fue favorable, reduciendo Costos y Gastos para llegar a obtener la Utilidad registrada.

4. Destino Utilidades Ejercicio Económico 2014:

Conforme lo expuesto por los Accionistas la Utilidad generada en este Ejercicio Económico, no se distribuirá, se continuará acumulando como se lo ha venido realizando, razón por la cual se recomienda realizar un aumento de Capital de \$290.000,00, siendo el capital actual \$10.000,00, registrando con este aumento para el Ejercicio Fiscal 2015 \$300.000,00.

De acuerdo al cierre de este período los Resultados Acumulados ascienden a \$514.801,78.

MATRIZ: CALLE JUAN MOLINEROS E7-180 (840) Y AV. SEIS DE DICIEMBRE

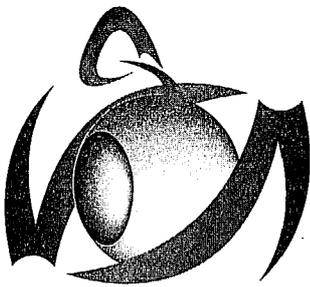
TELEFOS: 328-1173 / 328-1203 / 328 0407 • FAX: 328-1173, Ext. 102

E-MAIL: ventas@maincopetro.com QUITO - ECUADOR

SUCURSAL COCA: AV. 9 DE OCTUBRE S/N Y FRANCISCO MEJIA

TELEFONO: 06 2880-772 • CEL.: 0999 934 928 • E-MAILS: coca@maincopetro.com • ventascoca@maincopetro.com

www.maincopetro.com



MAINCO PETRO CIA. LTDA

Materiales Industriales Petroleros

5. Políticas y Estrategias para el Ejercicio Económico 2015:

Para afrontar los cambios que se vienen dando a nivel político dentro del país, la variación en el precio del petróleo, se plantean las siguientes estrategias para el Ejercicio Económico 2015.

ESTRATEGIAS DE PLANIFICACIÓN

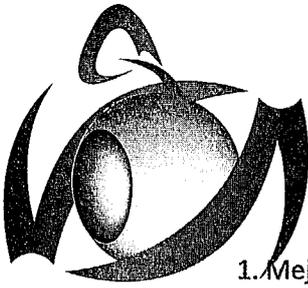
- Se planteará un direccionamiento y objetivo claro, realizando una planificación estratégica, analizando cualquier proyecto de crecimiento que se presente.
- Conocer el impacto Financiero de las Salvaguardias Arancelarias, manejándonos con un presupuesto y flujo de fondos proyectado, para conocer y realizar a tiempo un diagnóstico de liquidez necesario para la empresa.
- Alianza con Instituciones Financieras para conseguir Líneas de Crédito más amplias para Capital de Trabajo.
- Establecer una diferenciación con la competencia, para lo cual se ha analizado que una ventaja competitiva es obtener la Certificación ISO.
- Generar técnicas de Control Gerencial, mediante el establecimiento de indicadores estratégicos que nos ayuden a medir el cumplimiento de los objetivos planteados.
- Al implementar el Sistema de Gestión de la Calidad se conocerá si los procesos y funciones se adecuan a la situación de la empresa, obteniendo de esta manera el manejo óptimo del Recurso Humano, Tecnológico y Económico.

ESTRATEGIAS OPERACIONALES

1. Para este año se planifica mantener el Margen Bruto de Rentabilidad, aplicando las siguientes estrategias:
 1. Optimización de procesos
 2. Determinación de Costos Reales
 3. Negociación con proveedores locales
 4. Ampliar la base de proveedores
 5. Proveedores del exterior buscar mercados más baratos
 6. Obtener descuentos del proveedor de acuerdo al volumen de compra
2. Manejarnos un nivel mínimo de Stock, determinando la cantidad de inventario según el nivel de ventas, para lo cual se realizará un análisis detallado de inventarios, evitando las compras de material para la venta en exceso.
3. Disminución de Gastos, a través del análisis y seguimiento detallado del presupuesto. Establecer un plan de austeridad mediante el análisis y optimización en los gastos.

ESTRATEGIAS COMERCIALES

MATRIZ: CALLE JUAN MOLINEROS E7-180 (840) Y AV. SEIS DE DICIEMBRE
TELEFOS: 328-1173 / 328-1203 / 328 0407 • FAX: 328-1173, Ext. 102
E-MAIL: ventas@maincopetro.com QUITO - ECUADOR
SUCURSAL COCA: AV. 9 DE OCTUBRE S/N Y FRANCISCO MEJIA
TELEFONO: 06 2880-772 • CEL.: 0999 934 928 • E-MAILS: coca@maincopetro.com • ventascoca@maincopetro.com
www.maincopetro.com



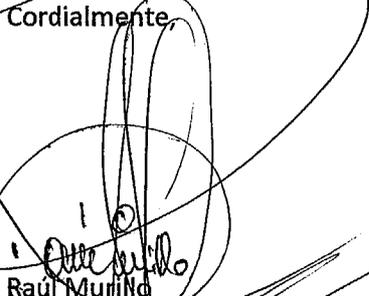
MAINCOPEPETRO CIA. LTDA

Materiales Industriales Petroleros

1. Mejorar las técnicas de Venta y búsqueda de clientes
 2. Ofrecer productos o servicios complementarios o diferenciados
 3. Buscar otro segmento de mercado (hidroeléctricas)
 4. Especializar y capacitar a la fuerza de Ventas
 5. Mejorar y realizar publicidad en redes sociales
-
2. Recuperación de Cartera, mejorando las políticas de Crédito, así como las técnicas y herramientas de cobro, (visita personal a los funcionarios encargados de los pagos, realizar convenios de cobro).
 3. Seleccionar tipos de Clientes, conocer a nuestro cliente antes de realizar una venta significativa.

Luego de haber informado la Situación de la empresa, finalizo agradeciendo a todos y cada uno de los colaboradores de la Compañía, confiando que para el próximo año se contará con el compromiso y dedicación para el cumplimiento de los objetivos planteados que nos ayudará a consolidarnos como una de las mejores empresas del medio.

Cordialmente,


Raúl Murillo
GERENTE GENERAL
MAINCOPEPETRO CIA. LTDA.