

Memoria del Directorio del periodo 2018 para accionistas de Mercotec S.A.E.

**Señores Accionistas de
MERCOTEC SAE**

Con gran satisfacción nos dirigimos a ustedes con el fin de informarles acerca de las actividades más resaltantes del año 2018.

Año 2018

Para el ejercicio 2018 nos hemos trazado ambiciosos objetivos de crecimiento económico y en utilidades y ventas, cuya ejecución hemos ido evaluando y realizando los ajustes de acuerdo a como iba avanzando el mercado y nuestro negocio en particular.

Hemos cerrado el ejercicio con un nivel de facturación y resultado económico bueno, con un volumen de ventas mayor al ejercicio 2017.

En cuanto a procesos internos, hemos continuado realizando lo definido con la consultora London Consulting, y además fuimos incluyendo nuevos procesos acorde a la operativa tanto en el área de Logística, Comercial y Administrativa, con el objeto de optimizar los recursos y procesos a favor de la actividad comercial de la Empresa.

Como punto resaltante del ejercicio, mencionamos que el Show Room de la Sucursal de KM5 inaugurada en Octubre 2017 ha ido funcionando bien, en escala ascendente, tales así que en el mes de Setiembre 2018 hemos inaugurado el primer Centro de Servicios de MERCOTEC SAE, ofreciendo de esta manera al mercado la opción de servicio de cambio de neumáticos, mantenimientos y mecánica ligera, cuya facturación ha ido en aumento desde su apertura. Aprovechamos la oportunidad para mencionar que al cierre del ejercicio, la tratativas con la CAJUBI para la compra del inmueble arrendado del Show Room actual han avanzado en gran medida, y se estima poder concretar la compra definitiva del inmueble durante el primer semestre del año 2019.

Asimismo, mencionamos que están avanzadas las obras civiles en el inmueble de 4 mojones, sobre la Ruta Acceso Sur, adquirido en el mes de Julio 2017, a fin de poder inaugurar la nueva sucursal de Mercotec SAE, con un amplio Show Room para atención al público y venta de repuestos, con una zona especial para atención a clientes mayoristas y también hemos proyectado la apertura del segundo centro de Servicios cambio de neumáticos, mantenimientos y mecánica ligera, similar al de la Sucursal de Km5.

Además mencionamos que durante el último trimestre del ejercicio 2018 hemos llegado a un acuerdo con la Empresa española ISTOBAL, para la importación y representación de puentes automáticos de lavado para auto vehículos. Hemos realizado visitas a la planta en la ciudad de Valencia España para interiorizarnos más sobre el producto y su proyección, lo cual nos pareció bastante innovador, interesante y nos motiva a desarrollar este mercado poco explotado en nuestro país actualmente. En primer término importaremos para ofrecer dicho servicio con sus diferentes programas al público en nuestro Centro de Servicios, así como también elaboramos estrategias para ofrecer la importación y venta directa sobre pedido a estaciones de servicios, centros comerciales y lavaderos.

Además ponemos a conocimiento de los señores Accionistas que hemos tenido presencia en las más importantes Exposiciones de Repuestos en el Mundo como por

ejemplo en China y Alemania, y las mismas nos permiten estar en constantemente actualizados con las tendencias mundiales del mercado, las innovaciones y además aprovechamos los viajes mencionados para mantener el constante relacionamiento con nuestros principales proveedores en China, Alemania y E.E.U.U.

Financieramente se tuvo una gestión ordenada y planificada, pudiendo importar las mercaderías necesarias para ofrecer al público, evitando quiebres de stock, como también se cumplieron con las obligaciones fiscales, comerciales, bancarias y bursátiles de la mejor manera.

El año 2018 cerramos de la siguiente manera:

Capital Social	60.000.000.000	Sin movimientos
Utilidad	13.749.917.079	-0,00%
Total ingresos por Ventas	94.635.857.715	+ 4,24%
Sucursales	4	0

Perspectiva para el año 2019

En el año 2019 tenemos la siguiente proyección:

Total Ingresos por Ventas	Gs.102.000.000.000
Utilidad	Gs.16.000.000.000
Sucursales	5

En el ejercicio 2019 nos enfocaremos entre otras cosas a fidelizar nuestra cartera de clientes, realizando una cobertura en la mayor cantidad de puntos del país, de esta forma también aumentar nuestra cartera con nuevos clientes.

Realizaremos un trabajo más específico para obtener mayor presencia en el mercado con nuestras principales marcas como son MANNOL, EVERGREEN, AMALIE, y desarrollar el mercado de puentes de lavado.

Asimismo trabajaremos con la innovación en mercaderías, prever y evitar los quiebres de stock, análisis preciso y constante de precios, como también enfocarnos en estrategias mas especifica con los ítems con menor rotación identificados.

Palabras Finales

Se reitera el agradecimiento especial a los señores accionistas por la confianza que han depositado en nuestra gestión al frente de la Empresa.

Asimismo agradezco a todos los colaboradores que han participado y apoyado con los planes para la buena y ordenada gestión, apuntada al cumplimiento de los objetivos trazados.

Como último, y en forma muy especial, agradezco a Dios por la protección y bendición que nos ha dado en nuestra gestión.

Aprovechando la ocasión, me permito saludarlos muy atentamente,

WILFRIED EDIGER MARTENS
Presidente del Directorio