

**MEMORIA DE GERENCIA, CORRESPONDIENTE AL PERIODO DEL 2007  
ING. FANNY PAULINA PICO BARRIONUEVO**

Distinguidos socios de la compañía:

Sr. Bladimir Pico Sanchez

Ing. Rocio Pico

Srta. Verónica Pico

Sra. Karina Pico

Srta. Lorena Pico

Distinguida Presidenta de la Compañía: Ing. Rocio Pico Vinueza.

Al haber finalizado el período 2007, es mi deber informar sobre el desarrollo de la compañía en sus actividades de fabricación y venta de carrocerías metálicas, reparaciones y mantenimiento en servicio post-venta.

**1.- ASUNTOS DE CARÁCTER GENERAL**

Antes de continuar con mi informe debo recordar que en el presente periodo se ha realizado:

Con fecha 28 de abril 2007 y 5 de octubre 2007, una Junta Universal

Esta ha sido aprobada respectivamente por los Sres. Accionistas, por lo tanto tienen pleno conocimiento de sus resoluciones.

Se informa además que se realizó la transferencia de acciones por parte del Sr. Cesar Pico Sánchez, siendo las nuevas accionistas: Ing. Rocío Pico, Srta. Verónica Pico, Sra. Karina Pico, Srta. Lorena Pico.

El Sistema de Gestión de Calidad implantado en la empresa, tuvo su Pre-auditoria con la certificadora SGS, cabe resaltar que los fondos para cubrir la Pre-auditoria y Auditoria final, fueron aplicados a la CORPEI, para obtener el reembolso del 50% del valor total.

**PRINCIPALES ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y LABORALES**

Continuando con mi informe, cúmpleme resaltar que las ventas a crédito fueron restringidas a partir del mes de agosto, debido a que por la inestabilidad política, que se presentó junto con las elecciones para la Asamblea Nacional, la Banca Nacional estableció reglas fuertes e inflexibles para sus clientes, situación que afectó directamente a la cartera que manejamos con nuestros clientes. Por una parte el Banco Internacional aceptaba nuestra cartera pero únicamente hasta 6 y 3 meses, siendo que nuestras ventas a crédito eran de hasta 24 meses. Por otra parte el Banco Pichincha prohibió realizar sobregiros en la cuenta, situación que afectó la liquidez de nuestra Empresa, lo que cual reflejó el aumento de la Cuenta por pagar a Proveedores.

A partir de ello se estableció la política de ventas a Crédito, razón por la cual han disminuido las ventas.

*Sistema de Gestión de Calidad.-* En cuanto al Sistema de Gestión de Calidad, se ha estado cumpliendo con el compromiso en el desarrollo e implementación del mismo teniendo un involucramiento total en los diferentes procesos, siendo responsable además del Proceso de Recursos Humanos y de Planificación de la Producción.

*Recursos Humanos.-* Durante el año 2007 se ha podido evidenciar el número de personas fijo que es entre 85 y 86 personas, logrando estabilidad laboral, debido a que en el año 2006 se realizaron capacitaciones en diferentes áreas, la rotación que ha existido es debido al aumento en la producción y la contratación de nuevo personal para solventar estos trabajos, siendo los meses de mayo, junio julio agosto y septiembre los más altos, llegando a un máximo de 95 personas.

Con respecto al Índice de Incremento horas capacitación se presenta un total de 74 horas capacitadas es un resultado que ha bajado con relación al año 2006 que fue de 1370 horas.

Durante el año 2007 se realizó evaluaciones a todo el personal y conocer el nivel de cada uno, estableciendo un cronograma de capacitación para el año 2008 en áreas de soldadura, pintura, fibras y administrativo.

La empresa cuenta con el Comité de Seguridad el cual está conformado por 4 representantes de las diferentes áreas de trabajo, realizándose actividades en beneficio de todo el personal, además se cuenta con el reglamento interno legalizado y el manual de seguridad en proceso de legalizar, la implementación de equipos de seguridad que se otorga cada año.

## **ASPECTOS OPERACIONALES**

*Satisfacción del Cliente.-* La persona encargada de aplicar las encuestas es la Srta. Secretaria, quien realiza este proceso luego de que el vehículo ha salido y ha estado trabajando alrededor de un mes. El indicador en el 2007 indica que los meses de enero, febrero, marzo, abril, julio, agosto, septiembre y octubre se presenta el indicador a favor con Positiva y Satisfactoria, mientras que mayo, junio, noviembre y diciembre ya se presenta una pequeña disminución en la calificación.

*Diseño y Desarrollo.-* Se realiza un cambio en el proceso para mejorar la productividad, en el cual en la parte del techo antes se trabajaba en tres días con 2 personas implementado el cambio se está ejecutando el trabajo con una persona en 3 días, para ofrecer el nuevo modelo concepto 2008.

*Compras.-* De acuerdo al índice anual se puede determinar que los proveedores eficientes están determinados en un 89% y deficientes en un 11%. Se indica que la evaluación a

proveedores es diaria de acuerdo a los elementos de entrada como son: documentos de bodega, facturas, etc.

*Cobros y Pagos.*- Se determina que en el proceso cobros se debe cumplir el 100% la meta mientras que en pagos se determina que se ha mantenido el indicador siendo diciembre el mas bajo de todos los meses.

*Mantenimiento.*- Se realiza un Mantenimiento Programado y un mantenimiento no programado de todos los equipos que se utilizan en producción, se indica además que se ha realizado durante cada mes del año anterior, todo en mejorar y evitar paros en producción. Se indica que el Mantenimiento presta un servicio a planta de producción.

*Control de Calidad.*- Se tiene cuatro puntos de control: Estructuras, Forrado, Pintura, Acabados, y para la sección de partes y piezas existe el registro de producto no conforme, en donde se realiza el seguimiento y la medición para que este de acuerdo a los parámetros solicitados por el cliente según la orden de producción, cada documento tiene su responsable su control, el indicador es el % de defectos encontrados y la meta es cero reclamos. Los defectos que se detectan en mayor % son los de apariencia, en menor son los defectos de funcionalidad, y no se tiene defectos de seguridad.

*Mejora Continua.*- Se indica sobre cada uno de los proyectos de mejora continua que se han aplicado y están en proceso:

1. Proyecto de una nueva Estructura, se esta trabajando en este proyecto que incluye además el ahorro en tiempos de proceso de producción.
2. Estudio de tiempos, movimientos y reorganización del área de Fibra de vidrio: se indica que esta en un 60% aplicado el estudio puesto que falta incluir la planificación de esta área, la misma que se realizara a partir de mayo.
3. Elaboración y fabricación de Moldes: Se trata de la elaboración de un nuevo Jig el mismo que optimizara el proceso en la Sección de Estructuras, actualmente esta en la fase 3 del proyecto.
4. Cabina de Prueba de agua: se encuentra en proceso de construcción
5. Proyecto Becas para Bachillerato: se tiene el anteproyecto del mismo
6. Proyecto Administración Visual: Se ha completado.
7. Proyecto de nuevo modelo Bus escolar: esta en proceso de estudio
8. Nuevo Modelo 2008: Se encuentra en la 3ra fase
9. Se habilitó la prensa hidráulica para mejorar el proceso de doblado en frío del perfil cerrado, para estructuras.

**RESULTADOS:**

El resultado del ejercicio 2007 fue de \$8995.94 mas gastos no deducibles 1759.59 da un total para el cálculo del 15% e impuestos de \$ 9142.20 los mismos que se distribuyen de la siguiente manera:

El 15% para el personal \$1613.33 el 25% de impuesto a la renta \$2285.55, de lo que resulta una utilidad liquida de \$4996.73 y registrando el 10% para Reserva Legal de \$509.76 nos da el saldo final en utilidades de \$4587.36.

Durante el año 2007 se han producido 59 unidades siendo los meses más bajos: febrero, marzo, junio y octubre. Se requiere un plan de marketing para promocionar las carrocerías, y tener mayores ventas de contado. Pues debido a la capacidad instalada de la empresa, y el número de personas que trabajan el punto de equilibrio es de 5 unidades promediado con urbanos e interprovinciales.

En cuanto a los costos tenemos que el rubro de materiales, materias primas otros gastos y gastos administrativos por cada unidad tenemos \$23454.08. Este promedio es general al hacerlo individual resultan diferentes valores ya que los buses grandes cuestan mas que los pequeños.

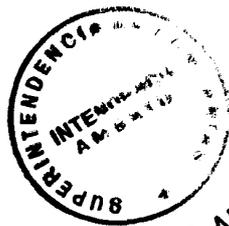
Al finalizar se observa que existe trabajo en equipo, y que la gente esta comprometida con el SGC así como mejorarlo cada vez, se optimiza los procesos, y se asegura el cumplimiento de las metas. Una de las mejoras que debe establecer la empresa es un programa de Marketing efectivo a la línea de carrocerías.

Estimados socios a Uds. Por confiar en mi gestión MUCHAS GRACIAS.

Atentamente,



*Paulina Pico*  
ING. PAULINA PICO B.  
Ing. P. Paulina Pico Barrionuevo  
**GERENTE GENERAL**



30 ABR 2008