

INDUSTRIAS METALICAS CAÑÓN BAUTISTA CIA. LTDA.

INFORME DE GERENCIA GENERAL PERIODO 2015

Como antecedentes de este periodo es necesario decir que el macro ambiente de la empresa (situación económica social del país) generó en la marcha el desarrollo de estrategias que nos permiten ser competitivos y mantener precios a pesar de la restricción económica. Sin embargo, se ha reflejado una disminución en los ingresos de los canales de distribución tradicionales de la empresa (distribuidores nacionales y puntos de venta propios), disminución que ha afectado en las operaciones y políticas propias de la empresa, y que al final nos ha llevado a buscar financiamiento.

El ejercicio fiscal de este periodo declara perdida debido principalmente al inventario de producto terminado del proyecto MIDUVI que se le adjudicó a la empresa a través de la constitución de una Asociación (Asociación Mobimetal Sociedad Anónima e Industrias Metálicas Cañón Bautista Cía. Ltda). La entidad contratante suspendió la fecha de entrega del segundo 50% de lo contratado, por ende no se ha podido facturar ni entregar, afectando drásticamente nuestros balances. Pese a esto la empresa ha procurado cumplir con el pago de materias primas a nuestros proveedores y el pago de mano de obra a nuestro personal, generando así el aumento de gastos y costos de venta que serán recuperables una vez solucionemos el mencionado contrato.

Hemos continuado el trabajo de estructurar la empresa con respecto a puntos como:

- Políticas de distribución, mejorando condiciones favorables para la empresa y con el objetivo de poder darle un mejor rendimiento a la operación. El ciclo de dinero positivo (relación cuentas por cobrar y cuentas por pagar) es uno de los objetivos que perseguimos como administración actual para poder mejorar

condiciones de negociación con nuestros proveedores y a su vez contar con la liquidez necesaria en el manejo operativo de la empresa y no recurrir a ningún apalancamiento financiero.

- o Estructuración de personal, debido a la contracción de los ingresos en los canales de distribución tradicionales de la empresa, se estableció a principios del periodo una estrategia de capacitación de personal con el fin de contar con recurso humano que pueda operar en distintas áreas y así permitir tener grupos de trabajo más consolidados reduciendo gastos y costos operativos. Seguiremos en la estrategia del desarrollo de equipos de multifunción con el objetivo de encontrar eficiencia y eficacia en nuestros procesos y procedimientos.
- o Manejo de políticas de producción de inventarios, a través de records de producción histórica y su relación con las ventas, hemos creado un plan de producción que nos permite ser más eficientes en el manejo de inventarios tanto en materias primas como producto terminado. Perfeccionaremos el proceso y cuantificaremos los resultados.
- o Uno de los objetivos que se habían trazado conseguir para este periodo es el de contar con el plan de manejo ambiental, el mismo que se encuentra en manos de la Secretaria de Medio Ambiente, quienes han demorado en el proceso de respuesta desde hace meses, con la expectativa de conseguir la aprobación definitiva en el primer trimestre del período fiscal 2016.
- o Se ha incluido en el presupuesto de la empresa el contrato para la instalación de la primera fase de la infraestructura para la red hídrica, requisito importante para el cumplimiento de las licencias respectivas. El resto se llevará a cabo en el primer semestre del período fiscal 2016



VITRINAS CORONA
INDUSTRIAS METÁLICAS
CAÑÓN BAUTISTA

- Se realizó una importante inversión en maquinaria para el área de carpintería mejorando así tiempos de producción y un aumento de calidad.

El desarrollo del departamento comercial se centró trabajando en:

- Desarrollo de nuevas líneas complementarias a las líneas principales (innovación)
- Re diseño de producto con la utilización de distintos tipos de acabados (diversidad y diferenciación)
- Proyecto de manejo de imagen y marca, y atención al cliente.
- Creación de estrategias comerciales encaminadas al impulso de conseguir más canales de distribución y con proyección a participar en mercados internacionales.

Estamos convencidos que con el trabajo que se encuentra en ejecución con respecto a las estrategias mencionas para ser eficaces y eficientes; y a su vez logrando definir el porcentaje que falta del proyecto MIDUVI con satisfacción, podremos presentar un siguiente ejercicio económico con mejores expectativas para enfrentar los desafíos que se ven venir para el 2016.

Atentamente,



ING. JULIAN CAÑON MUÑOZ
GERENTE GENERAL