

INDUSTRIAS METÁLICAS CAÑÓN BAUTISTA CÍA. LTDA.

INFORME DE GERENCIA GENERAL PERIODO 2016

Estimados miembros de la Junta General de Accionistas:

Pongo a su consideración el siguiente informe considerando que expongo lo más relevante de las distintas situaciones y hechos ocurridos durante el ejercicio económico que terminó el 31 de diciembre de 2016.

OBJETIVOS DEL 2016.- Como antecedentes de este periodo 2016, es necesario recalcar que el ambiente económico, social y político del país en el que se ha desenvuelto la empresa resultó bastante complicado y difícil para que se puedan alcanzar los objetivos previstos de recuperación y obtención de utilidades nuevamente. De cualquier manera hemos cumplido con los siguientes objetivos:

- El desarrollo de nuevas líneas complementarias a las líneas principales (innovación) con interesante aceptación.
- Re-diseño de producto con la utilización de distintos tipos de acabados (diversidad y diferenciación) que han tenido una buena aceptación por parte de los clientes.
- Se realizó una importante inversión en maquinaria para el área de carpintería mejorando tiempos de producción y el aumento de calidad.
- La obtención de la Licencia Ambiental Definitiva y la Instalación del Sistema Hídrico contra Incendios.
- Cumplimiento de todas las obligaciones laborales, societarias y fiscales tributarias conforme lo estipulado en las leyes y normas ecuatorianas.

DISPOSICIONES DE JUNTA GENERAL.- No se establecieron disposiciones de Junta General extraordinarias, por tanto se ha cumplido

con las disposiciones generales y ordinarias establecidas en los Estatutos de Constitución de la empresa.

EVENTOS ESPECIALES DEL 2016.- Se presentaron gastos de importante valor que ya no podían retrasarse tales como la contratación del Sistema Hidrico contra Incendios, la Obtención de la Licencia Ambiental Definitiva para que la empresa pueda seguir funcionando en cumpliendo de las normas de control establecidas para la industria metalmecánica. Pese a las diferentes circunstancias adversas del país y a eventos puntuales como el incremento del IVA al 14%, el cual la empresa lo asumió en sus precios PVP para incentivar las ventas; y pese también a las nuevas obligaciones tributarias debido al terremoto del 16 de abril de 2016, la empresa cumplió con el pago de materias primas a todos sus proveedores, el pago de la mano de obra a nuestro personal y los respectivos pagos al IESS, SRI y demás instituciones de control sin recurrir a financiación externa alguna.

RESULTADOS ANUALES.- El ejercicio fiscal de este periodo 2016 declara una disminución de aproximadamente un 50% de la pérdida en comparación con la del 2015 debido principalmente a los bajos volúmenes de las ventas en los canales de distribución tradicionales de la empresa (distribuidores nacionales y puntos de venta propios); y debido también al inventario de producto terminado y en proceso 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 terminado con la manufactura de los ítems contratados, peor aún entregar o facturar, afectando significativamente a nuestros balances por segundo año consecutivo. En vista de que nuestras obligaciones con los proveedores de materia prima para el mencionado contrato no podían esperar, se realizaron ya los pagos respectivos en su totalidad, esto ha generado el aumento de

gastos y costos de venta, pero aún seguimos confiando y esperando que se recuperarán una vez que solucionemos legalmente el mencionado contrato, ya que la entidad contratante aún lo mantiene vigente solicitando continuamente la renovación de la póliza de fiel cumplimiento, y la empresa ya contrató servicios legales para definir este particular lo antes posible.

RECOMENDACIONES PARA EL PERIODO 2017.- Antes de proceder a plantear algunas recomendaciones, me permito recalcar que pese a la pérdida generada en el período 2016, ésta sigue siendo menor que la del período anterior y no se acudió a ningún financiamiento. Sin embargo es importante el desarrollo y ejecución de políticas y estrategias que permitan mayor competitividad tales como:

- Continuar con el fortalecimiento de la estructura de la empresa en cuanto al ciclo del dinero positivo (relación cuentas por cobrar y cuentas por pagar), a través de seguir mejorando aún más las condiciones de negociación con nuestros proveedores, para a su vez contar con la liquidez necesaria en el manejo operativo de la empresa y no recurrir a ningún apalancamiento financiero.
- Mantener los precios PVP a pesar de la restricción económica con el fin de seguir incentivando los volúmenes de ventas.
- Implementación de nuevas Políticas de Distribución y Ventas, mejorando condiciones favorables para clientes y distribuidores, lo cual repercutiría en resultados favorables para la empresa en cuanto a mayor rapidez de recuperación de capital de trabajo.
- Mayor énfasis en la resolución legal del cobro de cuentas por cobrar a clientes deudores fuertes.

- Seguiremos en la estrategia del desarrollo de equipos de multifunción con el objetivo de encontrar eficiencia y eficacia en nuestros procesos y procedimientos productivos.
- Perfeccionamiento de políticas de producción y de inventarios, a través de records de producción histórica y su relación con las ventas, a fin de ser más eficientes en el manejo de inventarios tanto en materias primas como producto terminado.
- Implementar el proyecto de manejo de imagen y marca, y atención al cliente generado en el período 2016.
- Creación de estrategias comerciales encaminadas al impulso de las ventas poniendo mayor énfasis en el desarrollo del departamento comercial y en la apertura de nuevos puntos y nuevos canales de distribución, con proyección a participar en mercados internacionales.

Seguramente con el trabajo que se encuentra en ejecución, la implementación de las recomendaciones mencionadas para ser eficaces y eficientes; y a su vez logrando finiquitar legalmente el contrato MIDUVI con satisfacción, podremos enfrentar los desafíos que se ven venir para el periodo 2017 y lograremos presentar un siguiente ejercicio económico con resultados más satisfactorios.

Atentamente,



ING. JULIAN CAÑON MUÑOZ
GERENTE GENERAL
INDUSTRIAS METALICAS CAÑÓN BAUTISTA CÍA. LTDA.