

INDUSTRIAS METÁLICAS CAÑÓN BAUTISTA CÍA. LTDA.

INFORME DE GERENCIA GENERAL PERIODO 2017

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 2017.

OBJETIVOS DEL 2017.- Como antecedentes de éste periodo 2017, es necesario recalcar que el ambiente económico, social y político del país en el que se ha desenvuelto la empresa siguió siendo bastante complicado y difícil, puesto que estamos en circunstancias deflacionarias, como para que se puedan alcanzar los objetivos previstos de recuperación, sin embargo, sí fue posible la obtención de utilidades nuevamente y además cumplir con los siguientes objetivos:

- Fomentar la venta de productos rediseñados (diferenciación) y de las nuevas líneas complementarias a las líneas principales (innovación) que se crearon en el 2016, con un buen nivel de aceptación.
- Se logró una disminución en los costos de producción a través de una importante disminución de montos de materia prima y materiales directos e indirectos en stock, manteniendo eficiencia y eficacia.
- Se cumplió con las obligaciones contraídas debido a las fuertes inversiones realizadas en el 2016 para la Instalación del Sistema Hídrico contra Incendios y demás requerimientos de seguridad para el sistema instalado de GLP.
- 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 extraordinaria, por tanto se ha cumplido con las disposiciones generales y ordinarias establecidas en los Estatutos de Constitución de la empresa.

EVENTOS ESPECIALES DEL 2017.- Se cumplió con todas las obligaciones adquiridas en el 2016 debido a la instalación del Sistema Hídrico contra Incendios, y de nuevos requerimientos para prevención y seguridad relacionados con el Sistema de GLP. Obtención de la Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas a fin de que la empresa pueda seguir funcionando con cumplimiento de las normas de control establecidas para la industria metalmecánica. Pese a las diferentes circunstancias adversas del país y a la poca liquidez de capital de trabajo de la empresa, se cumplió con el pago de materias primas a los proveedores, el pago de la mano de obra a nuestro personal y con las respectivas obligaciones Patronales, Tributarias y a instituciones de control, sin tener que recurrir a financiación externa alguna.

RESULTADOS ANUALES. - El ejercicio fiscal de este periodo 2017 declara utilidad después de dos años seguidos de arrojar pérdida, a pesar de no haber podido resolver lo relacionado 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 lo tanto no se ha terminado con la manufactura de los items contratados, peor aún entregar o facturar lo procesado, afectando significativamente a nuestros balances, sin embargo estamos seguros que en el transcurso del ejercicio económico 2018 solucionaremos definitiva y legalmente el mencionado contrato, mediante la asesoría de nuevos servicios legales.

RECOMENDACIONES PARA EL PERIODO 2018.- Antes de proceder a plantear algunas recomendaciones, me permito recalcar que pese a haber arrastrado dos años seguidos de pérdida, para este período 2017 ya se ha logrado generar utilidad, manteniendo la política de no acudir a ningún financiamiento en el sistema financiero nacional. 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 mejorar aún más las condiciones de negociación con nuestros proveedores.
- Mantener los precios PVP, e incluso buscar la manera de disminuirlos, a pesar de la restricción económica del país, 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 permitiría mayor liquidez a corto plazo.
- Mayor énfasis en la resolución legal del cobro de cuentas por cobrar a clientes deudores que están afectando seriamente.
- Seguiremos en la estrategia del desarrollo de equipos de multifunción con el objetivo de encontrar eficiencia y eficacia en nuestros procesos y procedimientos productivos, y de la no contratación de nuevo personal.
- 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.

- No distribuir a los socios las utilidades obtenidas en el periodo 2017 porque incrementaría la falta de liquidez para el accionar de la empresa, y en su lugar destinarlas al incremento de las ventas con la Implementación del proyecto de manejo de imagen, marca, y atención al cliente generado en el período 2016, y que por falta de liquidez no se pudo realizar en el período 2017.
- Debido a la situación deflacionaria que se percibe en el país, es importante realizar una valoración actual de los Activos Fijos, Terrenos, Construcciones y Maquinarias de la empresa para tener una real visión del patrimonio actual y poder hacer mejores proyecciones y para la toma de mejores decisiones financieras.
- 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 período 2018 y lograremos presentar un siguiente ejercicio económico con resultados más satisfactorios.

Atentamente,

ING. JULIAN CAÑÓN MUÑOZ

GERENTE GENERAL

INDUSTRIAS METALICAS CAÑÓN BAUTISTA CÍA. LTDA.