

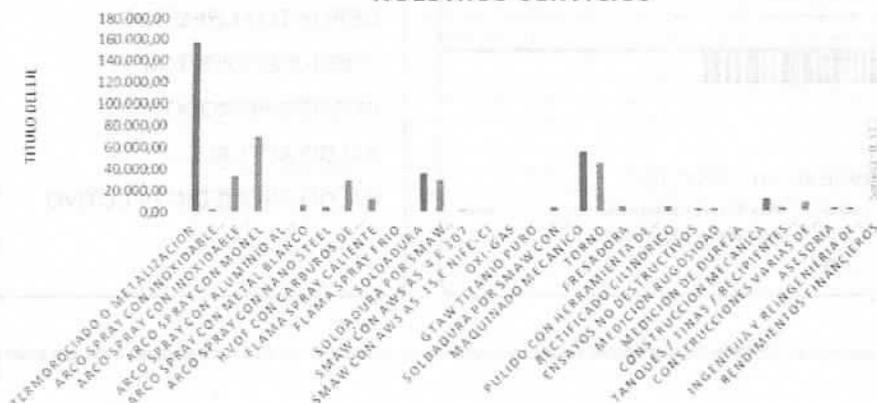
**INFORME DE GERENCIA DE LA EMPRESA DE INGENIERÍA DE METALIZACIÓN CARRERA ARAUJO *IMETCA CÍA. LTDA* CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO 2018**

Quito, 19 de septiembre del 2019

La empresa IMETCA Cía. Ltda. durante el año 2018 continuó desarrollando sus operaciones industriales y servicios comerciales para cumplir la premisa que tiene como misión "Incrementar el valor de las (inversiones de sus accionistas) o (crecimiento patrimonial de la misma). El año 2018 ha sido un año de recesión para la economía del Ecuador, presentándose dificultades especialmente en la liquidez monetaria, lo cual redundó en un decremento de la capacidad de adquisición de los ecuatorianos. La Empresa IMETCA CIA. LTDA. no estuvo ajena al impacto negativo de esta realidad, teniéndose como consecuencia el no haber alcanzado el presupuesto económico del mismo, los costos de los servicios dentro de la industria ecuatoriana se ve afectada principalmente a las pequeñas industrias "PYMES", por la competencia sin procesos de trabajo y sin cumplir con legislación, con normas y estándares de calidad, hizo fluctuación del costo y precio del servicios a nivel de sector y nivel nacional.

Es así que las ventas del 2018 registran un valor de \$ 263.806,55; que representa el 88% de lo presupuestado; nuestro servicio se mantuvo en un comportamiento de acuerdo al siguiente detalle:

**NUESTROS SERVICIOS**



Nuestra fortaleza se ve enmarcada claramente en el campo de ingeniería de superficie y como complemento los maquinados mecánicos.

Para lograr mantenernos en esta época de crisis se ha desarrollado ventas en el área de recubrimientos por HVOF así como el desarrollo de productos relacionados con corrosión, control de los costos y una maximización del uso de los recursos, sustentado en el desarrollo del talento humano, estrategias de mejoras continuas y buen seguimiento al cliente.

En cuanto a gastos se tiene un valor de US\$ 255.654,51 que equivale a un 115% de lo presupuestado en gastos, cabe señalar que se han invertido aproximadamente US\$ 6.000,00 en compra de activos (valor teórico) el valor real de compra de estos activos es de aproximadamente US\$ 35.000,00 que correspondiente al 12% del presupuesto de ventas, gracias a las gestión del Ing. Alfredo Valarezo (Presidente de la Empresa) lo que va permitir el aumento de la cartera de productos lo cual implica desarrollo de nuevos clientes.

Desarrollo de actividades sustentadas en el crecimiento de la empresa:

La implementación de la norma SGC ISO 9001:2015, con un diagnóstico de lo que se tiene respecto a los requisitos de la norma, se establecieron organigramas, alcance, objetivos, política, luego el contexto, mapa de procesos, flujogramas y procedimientos de las siguientes áreas:

- o Administrativos: Administración y ventas
- o Claves: Productivos
- o Procesos de Apoyo: Bodega, compras y talento humano
- Lo que está realizado tiene un avance del 85%, el 15% pendiente es:
  - o Curso de formación de auditores internos.
  - o Realización de Auditoría interna, solución de no conformidades y observaciones.
- Terminando este 15% estaríamos listos para iniciar la certificación. Esta tiene un costo de aproximadamente de US\$ 6.000,00
- Implantación Odoó (OpenERP), Planificación de Recursos Empresariales Multiempresa:
  - o Gestión Contabilidad
  - o Facturación Electrónica
  - o Gestión de Compras
  - o Gestión de Ventas
  - o Gestión de Talento Humano (Nómina)
  - o CRM Seguimiento de Clientes
  - o Gestión de Fabricación
  - o Gestión de empresas (Clientes, Proveedores)
  - o Gestión de productos
  - o Gestión Administración (accesos, permisos)

- Se empezó con la respectiva implementación y configuración en noviembre 2017 y se tiene un avance de un 40% a diciembre 2018.
- La afiliación de la empresa a la Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha con lo cual se obtuvo beneficios como el plan de vigilancia de la salud de los trabajadores; así como costos preferenciales en capacitación. Ser parte del gremio y darnos a conocer en otras industrias.
- Se continua con el desarrollo de los siguientes temas relacionados a Talento Humano:
  - La misión, la visión y se desarrollaron los valores empresariales, definición de competencias claves empresariales, diseño de manual de descripción de cargos y políticas de selección de personal y su proceso de integración.
  - Definición de un sistema de evaluación de desempeño al personal y diagnóstico de las necesidades de formación.
  - Inicio de la implementación del Plan de Capacitación enfocado en diferentes áreas de la empresa.
- Se Continúa con el proceso de certificación de operadores de equipos de terrorociado (Arco Spray, HVOF, Flama Spray en Caliente) en convenio con la Escuela Politécnica Nacional.
- Insisto en la necesidad de poner en funcionamiento los equipos de terrorociado importados de Suecia, para lo cual en el 2016 se invirtieron recursos humanos y financieros. Considerando su alto valor se debe seguir invirtiendo recursos y también obtener trabajos para que se pague está inversión. Esto ha ocasionado problemas de liquidez lo que a dificultado el cumplimiento de los objetivos trazados para el año 2018.

Contemplando lo invertido y la coyuntura económica que ha tenido el país en el 2016, 2017 y que continúa en el 2018 se hace imprescindible el desarrollo de nuevos productos y servicios a fin de aprovechar las inversiones realizadas y evitar inconvenientes. Ya que se debía incursionar en nuevos nichos de mercado.

Para continuar con la obtención de resultados de años anteriormente es necesario seguir con el desarrollo de implementaron de las estrategias, detalladas a continuación.

- Culminación de la Certificación de la norma ISO 9001:2015
- Terminación de la implementación del ERP.
- Adquisición y distribución adecuada de inversiones.
- Implementación de políticas de mejora continua, para evitar reproceso.

- Profesionalización continua del área de ventas, tomando en cuenta su capacitación, entrenamiento y gestión de los indicadores de los nuevos clientes, el seguimiento a los anteriores clientes y la apertura de nuevos mercados de manera sistematizada que permitió lograr los objetivos.
- Profesionalización del personal de planta, así como una adecuada remuneración.
- Implementación del laboratorio; con el certificado de calibración de equipos e instrumentos y biblioteca de la empresa, para lo cual se han realizado las adquisiciones respectivas.
- Implementación administrativa de la encuesta de satisfacción de los servicios realizados a los clientes, para tener retroalimentación y mejora continua de los procesos.
- Perfeccionamiento en la implementación de las normas NIFFS de una manera técnica y efectiva, estableciendo la realidad de la empresa como PYMES.
- Realización de cursos de capacitación, tanto en el área técnica, de seguridad e higiene industrial; así como, en el área de desarrollo personal.

Adicionalmente se harán las gestiones en la banca local para la obtención de un crédito. Con el objeto de tener capital de trabajo para invertir en la puesta a punto y operación de la cabina, importación de materiales y consumibles de termorociado.

Debo indicar además que la empresa está al día en:

- Ministerio de trabajo: contratos de trabajadores registrados, registros de décimo tercer sueldo, décimo cuarto sueldo y utilidades.
- Servicio de rentas internas. Lista blanca
- Superintendencia de Compañías. Lista blanca
- IESS. Lista Blanca
- Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, se tiene por tercer año consecutivo el permiso de funcionamiento LUAE.

Quedando como pendiente:

- El pago de patente 2018

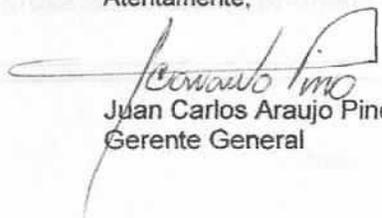
Los esfuerzos conjuntos de los integrantes de la empresa han permitido su estabilidad a pesar de los efectos negativos de la economía del Ecuador. Los escenarios para el 2018 concluyen que es prudente realizar inversiones de activos y buscar diversificar las presentaciones de los servicios actuales y buscando estrategias de mejoramiento del servicio como lo que somos PYMES, a El horizonte a corto y largo plazo será ganar un mercado complejo, que es la zona industrial, como son las hidroeléctricas y aplicaciones especiales en la industria petrolera.

Debo dar un agradecimiento especial al personal de planta, ventas y administrativo de Imetca Cia. Ltda. que ha tenido el compromiso y ha demostrado esfuerzo para la obtención de los resultados antes indicados, por lo cual se demuestra que el sistema de remuneración anclado a facturación es el adecuado para mantener la motivación a una empresa de servicios como Imetca Cia. Ltda.

Finalmente quiero agradecerles por la confianza depositada por ustedes y esperar que se tomen las decisiones más adecuadas para el futuro de la empresa.

Los resultados de los ejercicios económicos obtenidos en los últimos siete años nos obligan a un mayor compromiso de parte de todos; seguir mejorando para mantener la estabilidad que hemos logrado y continuar con los nuevos proyectos que nos lleven a una etapa de mayor crecimiento.

Atentamente,

  
Juan Carlos Araujo Pino  
Gerente General