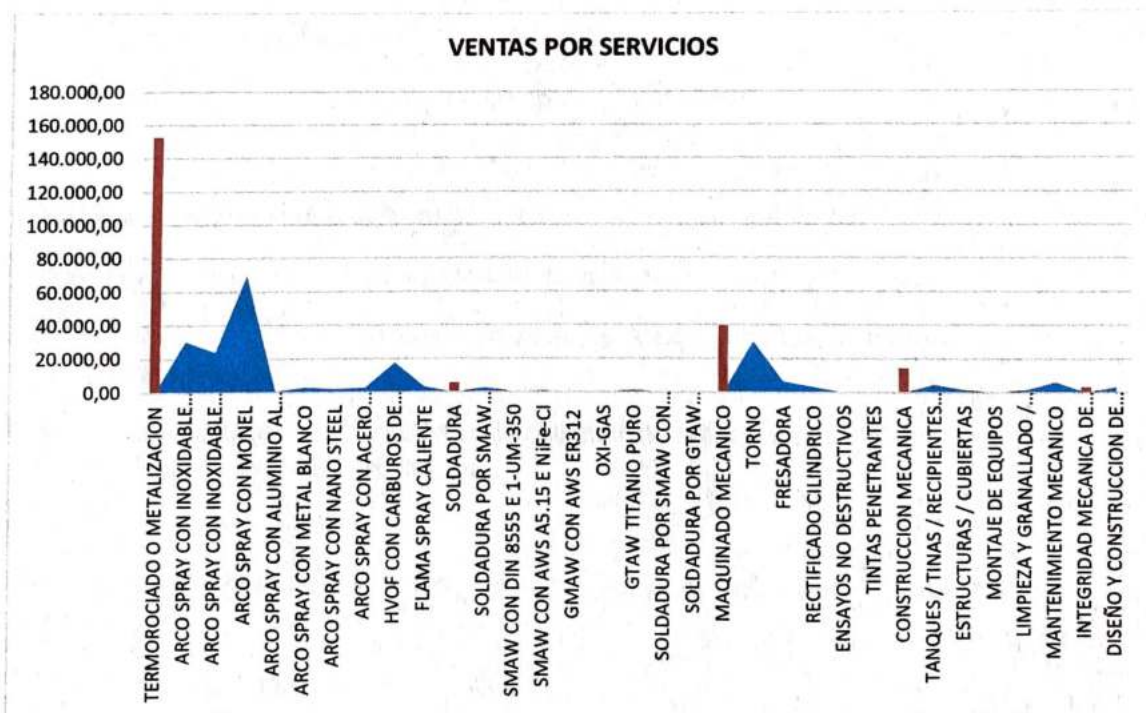


INFORME DE GERENCIA DE LA EMPRESA DE INGENIERÍA DE METALIZACIÓN CARRERA ARAUJO IMETCA CÍA. LTDA CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO 2019

Quito, 21 de mayo del 2020

La empresa IMETCA Cía. Ltda. durante el año 2019 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 2019 ha sido un año de recesión para la economía del Ecuador, en especial a partir de octubre por el paro nacional 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, la industria ecuatoriana se ve afectada principalmente en las "PYMES", por la competencia, procesos de trabajo de baja calidad y sin cumplir con legislación, con las normas y estándares de calidad, como consecuencia se produjo fluctuación del costo y precio del servicio a nivel de sector y nivel nacional.

Es así como las ventas del 2018 registran un valor de \$ 215.410,67; que representa el 72% de lo presupuestado; nuestro servicio se mantuvo en un comportamiento de acuerdo con el siguiente detalle:



[Firma manuscrita]

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

Para lograr mantenernos en esta época de crisis se ha desarrollado ventas en el área de recubrimientos de los diferentes procesos de termorociado, así como el desarrollo de productos relacionados con montajes mecánicos, trabajos que se concretaron los primeros meses del 2020; control de los costos y una maximización del uso de los recursos, sustentado en el desarrollo del talento humano, estrategias de mejoras continuas.

En cuanto a gastos se tiene un valor de US\$ 233.132,32 que equivale a un 99% de lo presupuestado en gastos. Debo indicar se hubo reajustes en gastos por la salida de tres personas.

Desarrollo de actividades sustentadas en el crecimiento de la empresa:

1. La implementación de la norma SGC ISO 9001:2015, tuvo una pausa por la situación económica vigente quedando desarrollado lo siguientes puntos: 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

2. Implantación Odoo (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 90% a diciembre 2019. Quedando pendiente el área de costos de servicios.

3. 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.
4. Se continua con el desarrollo de los siguientes temas relacionados a Talento Humano:
 - o 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.
 - o Definición de un sistema de evaluación de desempeño al personal y diagnóstico de las necesidades de formación.
 - o Plan de Capacitación enfocado en diferentes áreas de la empresa. Usando recursos propios
5. Se Concluyo con el proceso de certificación de operadores de equipos de termorociado de Arco Spray, quedando pendiente HVOF, Flama Spray en Caliente) en convenio con la Escuela Politécnica Nacional.
 - Insisto en la necesidad de poner en funcionamiento los equipos de termorociado 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.

Contemplando lo invertido y la coyuntura económica que ha tenido el país en el 2018, 2019 y que continúa en el 2020 se hace imprescindible el desarrollo de nuevos

productos y servicios a fin de aprovechar las inversiones realizadas; levantar todos los procesos de la empresa inconclusos con un plan de inversiones (crédito, capital de inversión y trabajo) para incursionar en nuevos nichos de mercado.

Queda pendiente 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 (costos).
- 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.
- Seguir con profesionalización del personal de planta.
- Seguir con la 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.
- Seguir con la implementación administrativa de la encuesta de satisfacción de los servicios realizados a los clientes, para tener retroalimentación y mejora continua de los procesos.
- Seguir Realizando los 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 y 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 al 31 de diciembre del 2019:

- Ministerio de trabajo: contratos de trabajadores registrados, registros de décimo tercer sueldo, décimo cuarto sueldo y utilidades.
- Servicio de rentas internas. 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 2019

Los escenarios para el 2019 concluyen con caída en ventas en los tres últimos meses debido a un paro nacional que nos obligan a reinventarnos en los procesos como empresa. El compromiso conjunto de los integrantes de la empresa van a permitir su crecimiento y estabilidad a pesar de los efectos negativos de la economía del



Ecuador. Debemos buscar diversificar 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.

Como Gerente de la Empresa vamos a reinventarnos para los escenarios del 2020, con un plan de estrategias vinculado a todas las áreas de la empresa, en la cual seamos partícipes de un nuevo proyecto para volver a un crecimiento sostenido.

Debo dar un agradecimiento especial al personal de planta, ventas y administrativo de Imetca Cía. Ltda. que ha tenido el compromiso para seguir adelante pese a las dificultades.

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

Debemos seguir mejorando para regresar al crecimiento y estabilidad que hemos logrado en años anteriores y continuar con los nuevos proyectos que nos lleven a una mejor etapa.

Atentamente,



Juan Carlos Araujo Pino
Gerente General