

INFORME DE GERENCIA

PERIODO: ENERO A DICIEMBRE DEL 2016

Estimados socios:

Tengo el agrado de dirigirme a ustedes señores socios para poner a vuestra consideración una síntesis de las actividades desarrolladas por la gerencia en el periodo de enero a diciembre del año 2016.

INTRODUCCION:

Siendo nombrado Gerente General el 11 de enero del 2016, asumí el reto de administrar Multianalityca Cia. Ltda. con el objetivo de estabilizar económicamente la empresa debido a los resultados no tan favorables obtenidos en el año 2015 donde el país atravesó una crisis económica importante, año en el cual la empresa decreció sus ventas en un 20,16% en relación al año 2014.

Sin embargo con el antecedente indicado decidimos seguir adelante, es así que al finalizar el año 2016 se lograron cumplir los siguientes objetivos:

Gestión Administrativa:

Con el apoyo de la Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa de Pichincha (CAPEPI) y la Escuela Politécnica del Ejército de logró obtener a un bajo costo el **Manual de Procesos** para poder integrar el área administrativa al sistema de calidad, mismo que viene operando desde el año 2009.

Se instaló un sistema de respaldo automático físico de disco externo con el soporte del ingeniero Carlos Romero, con el objetivo de precautelar la información del laboratorio.

En vista de inconvenientes presentados con el dominio de multianalityca.net, se retoma la utilización del dominio multianalityca.com el cual inicia a funcionar desde el mes de noviembre del 2016.

Con el objetivo de no incurrir en gastos de arriendo para el archivo pasivo, se realiza la adecuación en el área del garaje para aprovechar el almacenamiento de la documentación y elaborar mesones de trabajo para el laboratorio.

Para mejorar el desempeño laboral se toma la iniciativa de cambiar el manejo del recurso humano de la empresa, para lo cual se solicita la colaboración de un profesional en el campo del coaching empresarial al señor Cristian Maruri iniciando su gestión en el mes de diciembre con una salida de integración del personal.

Todas las obligaciones ante los entes de control Superintendencia de Compañías, Servicio de Rentas Internas, Ministerio del Trabajo, Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, Municipio, Secretaría Técnica de Drogas, etc. han sido cumplidas satisfactoriamente.

Gestión Financiera:

La recuperación de cartera del año 2016 al ser la fuente principal del flujo operativo se logró que sea el 100% de efectiva, siendo el único año que no se han registrado cuentas incobrables, excepto por el valor de \$ 190,08 del cliente Gustavo Chiriboga.

Con respecto a las cuentas incobrables del año 2014 de \$ 822,72 y del año 2015 de \$ 3.923,12 dando un total de \$ 4.745,85. Se procedió a realizar las gestiones vía legal pre jurídica, no obteniendo resultados positivos debido a que los clientes tienen otros tipos de demandas legales y la posibilidad de cobro sería casi nula, debiendo castigar estos valores a cuentas incobrables.

Se logró abonar a los señores socios el valor de \$ 18.000,00 de una cuenta por pagar que procede de los dividendos del año 2014, afectando al flujo normal del año 2016 pero que contablemente es una obligación que la empresa debe cumplir ya que se encuentra en los Estados Financieros en una cuenta por pagar a largo plazo.

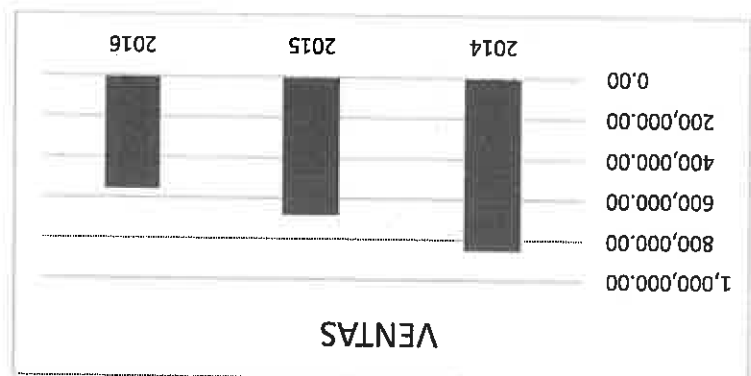
Se dio seguimiento para que todas las solicitudes sean facturadas, excepto las que tenían problemas operativos.

En relación al año 2015 se pudo controlar los costos y gastos debido y por la razón más importante, por el decremento de las ventas.

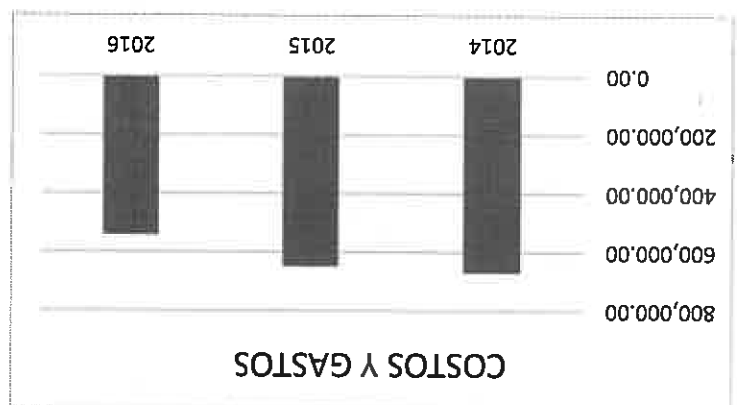
La Gerencia Técnica aportó con la disminución de costos, negociando con los proveedores de insumos realizando un comparativo de precios, adquiriendo y negociando el de mejor precio.

Se ha trabajado con flujos de caja semanales con el objetivo de no cometer errores en el manejo económico de la empresa.

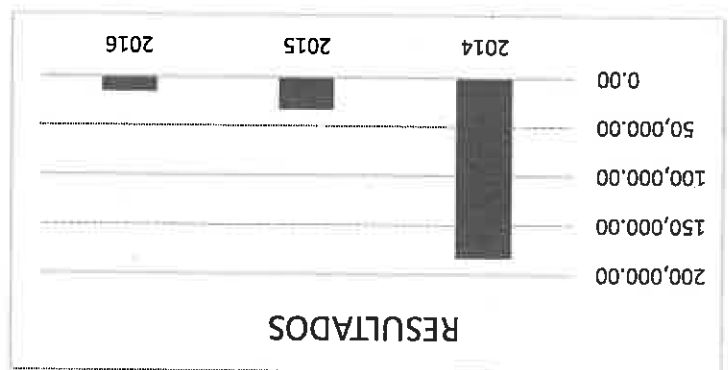
A continuación se muestra un comparativo de las ventas de los años 2014-2015 y 2016



A continuación se muestra un comparativo de los costos y gastos de los años 2014-2015 y 2016.



A continuación se muestra un comparativo de los resultados de los años 2014-2015 y 2016.



Los índices financieros al 31 de diciembre del 2016, quedan de la siguiente manera:

Índice de liquidez = 0.84
Capital de trabajo = -13.966
Endudamiento = 2.82

Como parte de este informe se adjunta una copia del informe de cumplimiento de actividades del personal del área administrativa y financiera, emitido por la Doctora Rocío Zapata.

Gestión Comercial:

En el mes de mayo se participa por primera vez en la segunda expo productiva celebrada en el centro de exposiciones Quito.

Se mantuvo varias reuniones con la Asociación Nacional de Fabricantes de Alimentos y Bebidas ANFAB, con la posibilidad de conformar una red de laboratorios misma red que tenía como finalidad prestar los servicios al ARCSA, misma intención que no se concretó por falta de organización por parte de la empresa anfitriona ANFAB.

Lastimosamente en la gestión comercial no se pudo lograr el objetivo deseado debido a la crisis económica del año 2015, mismo que impactó en la producción de la mayoría de nuestros clientes.

De igual manera los cambios de la normativa legal de nuestro país, ha dado carta abierta para que no se realicen ciertos tipos de controles que antes tenían los productos.

Para lo antes expuesto se solicita a la Doctora Rocío Zapata planifique un plan comercial efectivo para el año 2017 y poder corregir esta situación que es vital para la empresa.

Las ventas en relación al año 2015 han decrecido en un **18,02%**

Gestión Operativa:

Para no seguir incurriendo en gastos permanentes de mantenimientos de los equipos especialmente de los HPLC se contrató en el mes de noviembre al señor Luis Salamanca técnico Colombiano logrando tener un servicio efectivo y dando una garantía de unos seis meses, no otorga más garantía debido a que los equipos están fuera de uso en el mercado.

De igual manera con el apoyo de la Gerencia Técnica se logró hacer las gestiones necesarias para poder adquirir parte de un HPLC con el objetivo de ir renovando poco a poco los equipos debido a que si es un problema que debe solucionarse a corto plazo.

Al haber un decremento de las ventas también se ha visto reflejado en la poca operatividad del personal, siendo este un antecedente de ser revisado el siguiente año si se mantiene el problema.

Siendo como función de la Gerencia General la recuperación de la cartera, y en la gestión misma se pudo aceptar quejas que existe demora en la entrega de resultados a los clientes, para ello se tiene organizado registros que permitan dar un seguimiento a los mismos y corregir este problema.

Debo indicar y recalcar que lastimosamente se incurre en gastos de mantenimiento frecuentes en los equipos de laboratorio debido a que son equipos bastante antiguos que en su respectiva fecha de adquisición eran usados, con conocimiento de los señores socios de la empresa.

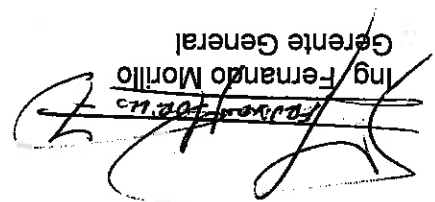
Se ha cumplido con las responsabilidades que el sistema de calidad indica realizar, con el objetivo de seguir manteniendo la acreditación.

Como parte de este informe se adjunta una copia del reporte técnico emitido por la Doctora Pamela Jácome y una copia del reporte del director de calidad la Ing. Teresa Ramirez.

Agradecimiento:

Mi agradecimiento a los señores socios por la confianza puesta en mi gestión, y de igual manera a todos los empleados de la empresa que colaboraron en este año.

Atentamente


Ing. Fernando Morillo
Gerente General