

INFORME DE GERENCIA A LA JUNTA DE ACCIONISTAS DE UNIWELD ANDINA S.A.

Señores Accionistas:

De acuerdo a los requerimientos legales y estatutos vigentes, me permito poner a su consideración el INFORME de actividades de "UNIWELD ANDINA S.A." que corresponden al año 2014.

Durante el año 2014, las ventas se redujeron ligeramente con respecto al año pasado, de la buena calidad de los productos que nuestra empresa vende nos mantiene en el mercado, se incrementó la venta de productos AMERIFLAME gracias a la garantía extendida a un año, la buena labor de los representantes de ventas en las zonas asignadas dentro del país, sin embargo la competencia de productos provenientes de la China con características similares a los que nosotros importamos, con precios más bajos debido a que son hechos para los mercados emergentes como el nuestro, sigue siendo fuerte, aunque les compete a los organismos de protección al consumidor regular que los bienes importados tengan las mínimas normas de seguridad para el usuario, así como los repuestos y garantía, eso no se cumple, por lo que tenemos que lidiar con una competencia desleal, sin control.

1.- PRODUCCIÓN Y VENTAS: Las 14 importaciones en total hechas durante el año, de materiales así como de materias primas, estuvieron dentro de los tiempos establecidos, el inconveniente que se presentó fue el cambio de partidas por parte de la CAE que elevaron los aranceles, lo que nos obligó a revisar los precios de algunos artículos, los productos más vendidos han sido lo de marca AMERIFLAME que es una marca registrada por UNIWELD PRODUCTS INC. Aunque en el mercado existen productos similares a menor precio, debido a que nosotros hacemos un control de calidad riguroso a todos los productos que comercializamos como si fueran de nuestra producción, logramos al final del año balancear la venta de la competencia.

Gracias a la confianza depositada por parte de los consumidores ya que hemos mantenido la calidad y el mejor servicio postventa, así como el trato personalizado con cada uno de nuestros clientes, seguimos bien posicionados en el difícil mercado Ecuatoriano.

Hemos mantenido al personal debidamente entrenado tanto en producción cuanto en ventas para mantener el ritmo de trabajo y de ventas.

2.- ADMINISTRACION: El sistema contable utilizado durante un año FENIX realmente resultó una mala adquisición, lento, poco confiable, que daba lugar que no se puedan tomar decisiones administrativas a tiempo por falta de información y se tenían que hacer más inventarios físicos de los necesarios a fin de tener control sobre los productos que se encuentran en bodega, no permitió enviar como era habitual mes a mes la información contable a los accionistas de la empresa.

Por todo lo expuesto, se descartó el sistema contable FENIX y se regresó al sistema anterior TINI que fue actualizado, sin embargo este proceso tuvo lugar en Mayo y se tuvieron que utilizar datos del sistema anterior lo que dificultó mucho la entrega de información por parte de contabilidad, hubo también ciertos problemas con los datos de inventario que finalmente fueron superados al final del año

Hemos logrado nuevos clientes y seguimos aceptando pagos con tarjeta de crédito y aplicando descuentos a personas naturales o jurídicas que compran directamente en nuestras dependencias con el sistema de "Cliente Frecuente" que compromete un cierto número de compras por año y un cierto monto.

3.- SITUACION FINANCIERA: Los estados contables de la empresa son explícitos y han sido revisados por el comisario de la empresa, los mismos que han sido calificados de "Razonablemente Aceptables".

Atentamente,



Ing. Franklin Tamayo C.

GERENTE GENERAL