

1876

## **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 2008.*

*Como es de su amplio conocimiento, en el año 2008, hubieron cambios importantes en varios ámbitos del quehacer político así como económico, gracias a la aprobación de nuevas leyes tributarias que fueron emitidas en la "Ley de Equidad Tributaria"; en el ámbito laboral, se expidió el llamado "Mandato Ocho" donde se prohíbe la tercerización y que se limitó también el trabajo por horas, afectando a nuestra empresa de alguna forma; se publicó además La Nueva Constitución aprobada en Montecristi cuyo marco legal está vigente a partir de su publicación en el registro oficial.*

*Cabe mencionar también la publicación de una nueva ley minera, debido a que nuestros productos tienen una amplia acogida en esa industria y que estuvo paralizada por aproximadamente seis meses hasta que se publicó finalmente una nueva ley con el debido reglamento.*

*Ante todas las medidas mencionadas arriba, nuestra empresa, se ha visto obligada a reducir su producción industrial. En otros años, producíamos casi el 90% de las partes que necesitábamos para el ensamblaje de los productos finales, así que nuestra producción industrial comparada con todo el movimiento de ventas es del 27%, cabe mencionar que de seguir la tendencia así, pasaremos de productores a importadores que es mucho más rentable.*

*A pesar de la drástica reducción de la producción hemos cumplido con todas las exigencias de la Dirección de Medio Ambiente del Distrito Metropolitano de Quito.*

*1.- PRODUCCIÓN Y VENTAS: A pesar de que las condiciones económicas del país, no fueron las óptimas y que nos vimos afectados sobre todo durante el primer semestre por el incremento de los precios de las materias primas, fletes y demás componentes necesarios para la importación de materias primas así como de productos terminados, podemos decir que fue un año relativamente bueno, a pesar de que no exportamos a Venezuela, nuestro único mercado de exportación ya que nuestro precio era más alto que el de los productos chinos que han desplazado casi a todos aquellos que tienen otra procedencia ya sea ecuatoriana o americana.*

*La cobranza a nivel local fue bastante buena, cabe mencionar que tuve que despedir al Representante de Ventas para la región sur del país, ya que no realizaba su labor de manera eficiente y a pesar de tener cláusula de exclusividad en el contrato con la empresa, se dedicó a vender para otras compañías utilizando los recursos que se le asignaban para su movilización así como los beneficios sociales de ley que se le pagaban.*

*Debo mencionar que muchos de nuestros clientes, mencionaban que no necesitaban que un representante de ventas de nuestra empresa, les visite, puesto que el servicio que le daba el mencionado señor era malo y que preferían manejar sus pedidos directamente con nuestras oficinas en Quito ya que la atención que nuestros funcionarios de planta les dan era suficiente y ciertamente muy eficiente e informativa, por lo que hemos dejado sin Vendedor la zona, la estoy visitando yo personalmente, logrando que las ventas mejoren considerablemente, lo que se refleja en los resultados del segundo semestre.*

*No hemos incrementado nuevas líneas de fabricación nacional ante estos factores, hemos dado más importancia a las importaciones sobre todo de la línea médica que ha tenido un importante aporte en nuestras ventas.*

*Hemos mantenido la presentación de nuestros productos, la garantía de fábrica contra desperfectos de fabricación o de ensamblaje y nuestro buen servicio post venta lo que nos sitúa como uno de los principales proveedores de equipos de alta calidad de la línea industrial para oxicorte, para gases industriales, así como para usos medicinales.*

*Seguimos importando productos chinos y gracias a que hacemos un riguroso control de calidad de los mismos al pasarlos por el banco de pruebas siendo necesario en algunos casos la reparación de los mismos antes de enviarlos a la venta, gracias a lo cual, no hemos registrado reclamos por parte de nuestros compradores, quienes se encuentran satisfechos con los productos que distribuimos.*

2.- ADMINISTRACION: Mantenemos un sistema contable que nos permite contar con la información al día.

Nuestro sistema contable TINI se mantiene actualizado y se han implementado más seguridades de tal manera que no existan procedimientos dolosos que puedan afectar al sistema contable y a los controles contables de las transacciones y movimientos necesarios para llevar la contabilidad de la empresa de una manera eficiente.

Nos vimos obligados a revisar la lista de precios debido a los incrementos experimentados en materias primas, sueldos y demás ya que nuestra utilidad se veía disminuida, nuestros clientes estaban consientes de la situación, por lo que aceptaron sin mayor problema, sin embargo esto afectó inicialmente a la ventas, pero luego se normalizaron.

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 has sido revisados por el comisario de la empresa, los mismos que han sido calificados de "Razonablemente Aceptables".

Atentamente,



Ing. Franklin Tamayo C.

GERENTE GENERAL