

**INFORME DE LABORES DEL DIRECTORIO Y GERENCIA A LA
JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS CORRESPONDIENTES AL
EJERCICIO DEL AÑO 2010.**

Cuenca, 21 de Marzo de 2011

Señores Accionistas de

GEMYASOC CA

Apreciados Accionistas:

Dando cumplimiento a la ley, ponemos a su consideración el informe correspondiente al ejercicio económico, comprendido entre el 01 de enero al 31 de diciembre de 2010.

El año 2010 se presentó como un año de retos, debido a decisiones y cambios realizados, los mismos que han influido en el desenvolvimiento de la empresa, dentro de los resultados podemos apreciar: un incremento en las Ventas, en las Utilidades y el inicio de las tareas para la construcción de la Planta; los mismos que han sido consecuencia de los siguientes factores:

- MATERIA PRIMA E INSUMOS

La adquisición del Disco en tonelaje ha sido semejante al año pasado, con esto hemos logrado cubrir la demanda y mantener un aprovisionamiento necesario, ya que entre el envío del pedido y la recepción del mismo, hay un espacio de 4 meses aproximadamente, debido a esto la adquisición es planificada en base a proyecciones de venta y tiempo de llegada del disco.

El precio del disco ha presentado un comportamiento al alza, esto implica, que hasta diciembre del 2010 ha tenido un incremento del 23%; de igual manera se ha dado incrementos en el precio en el cartón y del fleje de hierro, dichos incrementos no han sido trasladado completamente al cliente, es decir, la empresa absorbió gran parte de los mismos.

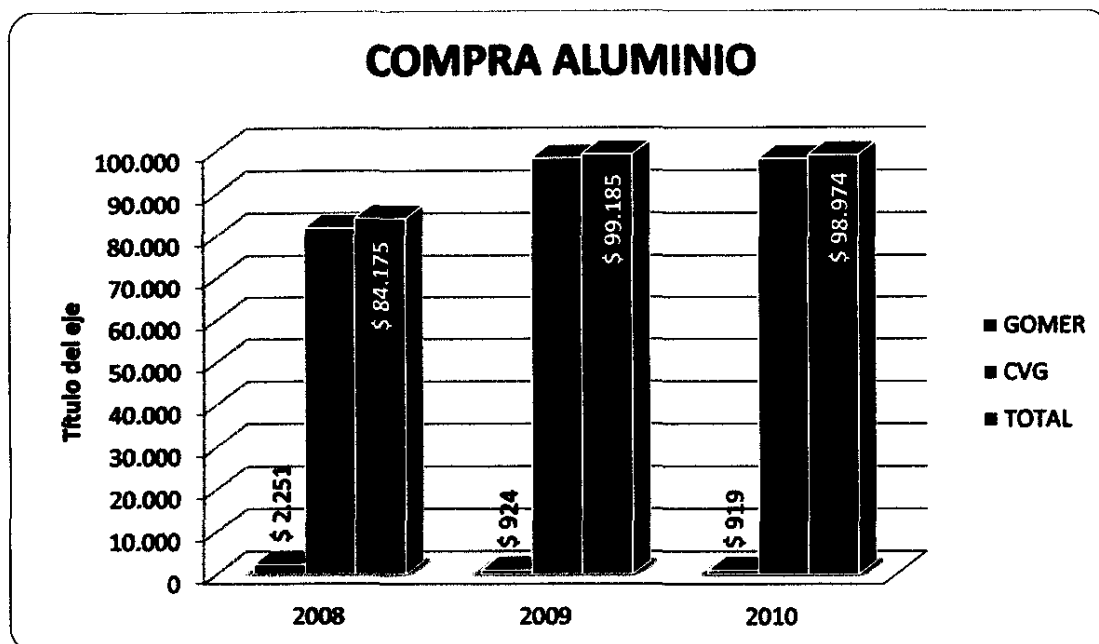


Ilustración 1. COMPRA DE ALUMINIO EN DÓLARES 2010

- BIENES INMUEBLES

Como ha sido el anhelo constante de quienes conforman GEMYASOC CA, tener un lugar propio donde funcione la empresa, se han realizado las gestiones necesarias para cumplirlo, siendo así, que se vio un terreno en el sector de Zhucay (cerca del lugar determinado para el funcionamiento del Parque Industrial) y como es de conocimiento de los socios se indagó sobre la viabilidad de construir en esta zona y una vez obtenido el visto bueno del Municipio, se procedió a la negociación y compra del terreno, el valor del mismo ha sido cancelado en su totalidad; se inició con los estudios para la preparación del terreno y se ha arrancado con las obras iniciales, como son la canalización de dos canales de riego existentes y la delimitación del perímetro con la construcción de una base en la cual se construirá el cerramiento.

El terreno fue adquirido en unión con el Ing. Pablo Parra, correspondiéndole a GEMYASOC CA el 60% del mismo; para agilizar los trámites en el municipio como lo son la aprobación de obras y de planos, se acordó presentarlo como un solo proyecto, buscando de esa manera agilizar el tiempo tanto en trámites, como en obras. Esperamos poder cumplir los tiempos y así proceder con la reubicación tan pronto sea posible, ya que de esa manera podremos estar al día con las obligaciones que como empresa, tenemos ante el municipio y la comunidad y que por el lugar en el cual estamos hoy ubicados no lo podemos hacer.

Por otro lado el terreno adquirido en Ricaurte no cumplía con las condiciones necesarias, ni con los requerimientos del Municipio, por esto se dio paso a la venta del mismo, la venta se realizó sin ningún contratiempo o dificultad, ya que el comprador cumplió con los acuerdos de pago acordados.

- BODEGA QUITO

En base a un análisis de las necesidades de nuestros clientes del sector norte del país y para brindarles la atención adecuada, se estableció la instalación de un punto de distribución, de esta manera se espera desfogar más ágilmente los pedidos que ingresan a la Fábrica y que a su vez se minimice la cantidad de producto dañados por el maltrato que tienen en los transportes fletados.

Para el establecimiento de la Bodega en Quito, se vio la necesidad no solo de adquirir un local sino también de disponer que el camión de la empresa tenga su domicilio en esta ciudad, de esta manera se ha logrado mejor cumplimiento en los tiempos de entregas, así como la disminución en reclamos por productos abollados. La bodega mantiene un stock adecuado, determinado en base a las ventas promedio, el cual es reabastecido según la rotación de los artículos.

- INCREMENTO DE CAPITAL

Para que la empresa tenga una mayor solidez y liquidez, la junta general decidió que se realice un aumento de capital el mismo que fue de USD\$120.000,00; los trámites iniciados en el 2010 culminaron en enero del año en curso.

- VENTAS

Para el primer trimestre del 2010 se realizó un incremento en los precios el cual oscilo en un 5%, esto porque el incremento no fue igual para todos los ítems sino se realizó un análisis lo cual ayudó en el reajuste, también se realizó un ajuste en descuentos a clientes que no iban con las políticas que la Empresa y no representaba una ganancia para la misma, todo esto unido al trabajo realizado por nuestros distribuidores se ha visto reflejado en un incremento del 35% en los ingresos por ventas.

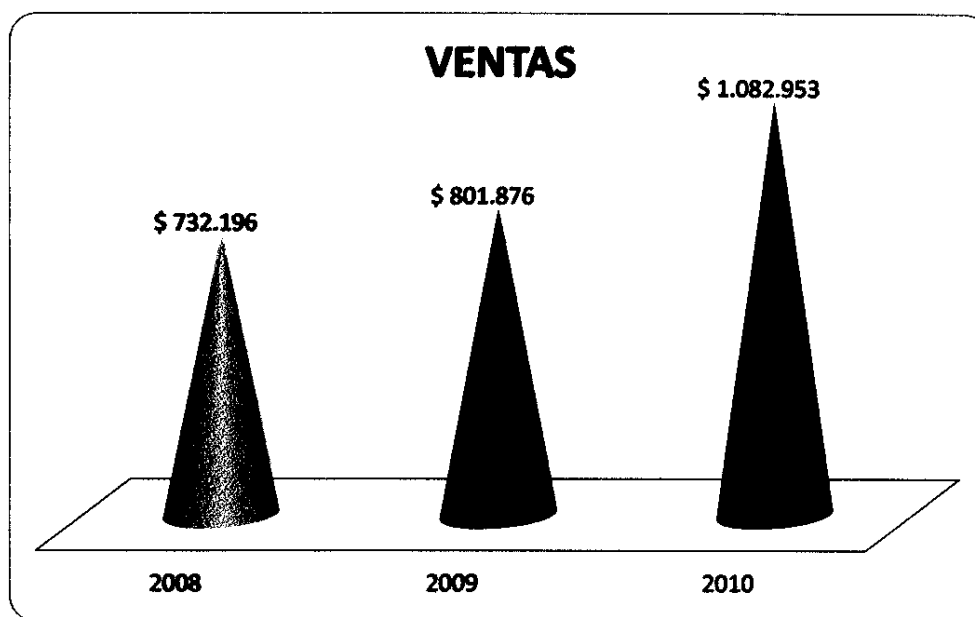


Ilustración 2. VENTAS EN DÓLARES 2010

El valor vendido está compuesto por cuatro rubros: Gema, Industrial, Disco y Accesorios los cuales han tenido la siguiente participación.

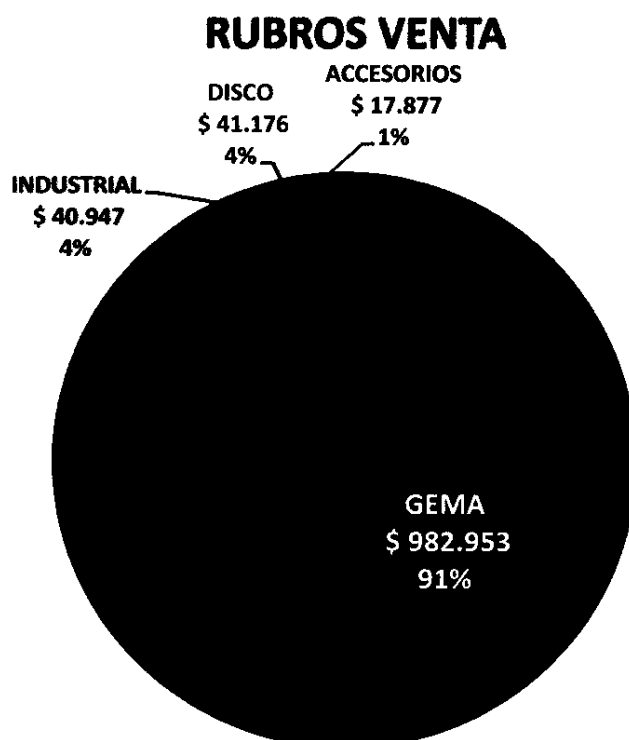


Ilustración 3. PARTICIPACIÓN DE NUESTRAS LÍNEAS EN LAS VEN

A pesar de la competencia y sus estrategias como ofrecer descuentos y más días de crédito, nuestros distribuidores con gran esfuerzo y esmero, realizaron su labor para que su gestión de ventas sea productiva, siendo así, que la participación de cada uno de ellos se ve reflejada en la siguiente ilustración:

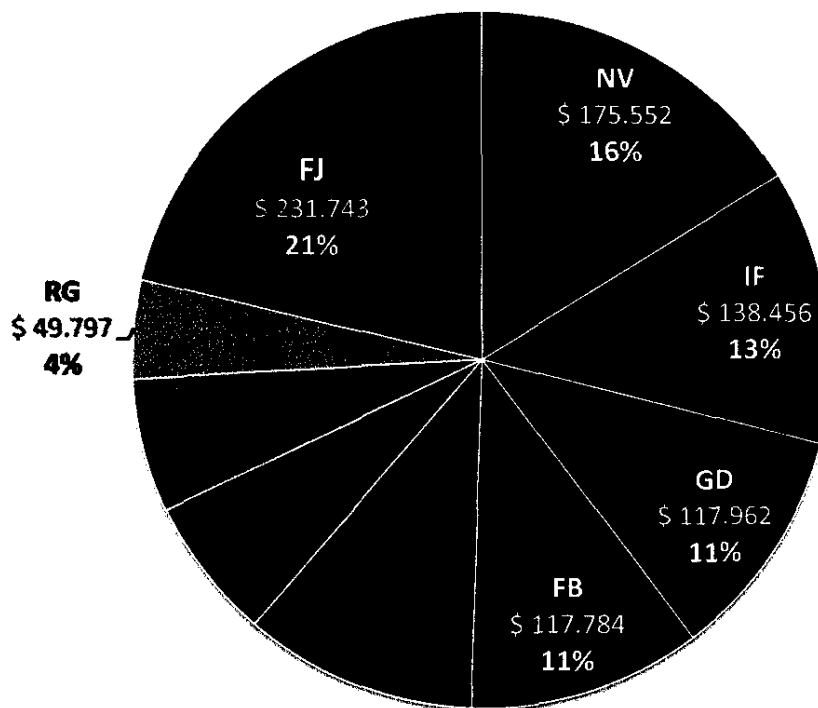


Ilustración 4. GESTIÓN EJECUTIVOS DE VENTAS EN EL 2010

- UTILIDADES

El incremento en las ventas y las diversas decisiones tomadas, generaron un incremento en las utilidades del 56%, cabe anotar que este año se logró aplicar en el pago del 25% de las utilidades, descuentos concedidos por el SRI debido a las personas con capacidades especiales que se encuentran ligadas a nuestra empresa, en el año 2011 será mayor la motivación para seguir trabajando y mejorar los resultados obtenidos este año.

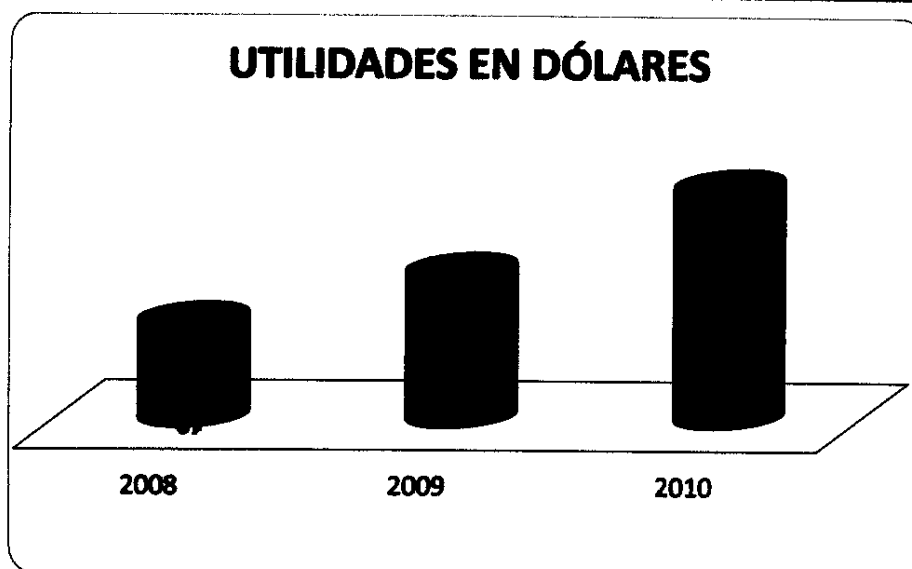


Ilustración 5. UTILIDADES NETAS 2010

El año 2010 ha sido un ciclo de trabajo y desafíos constantes, que se los ha podido dominar gracias al soporte y contribución de todos quienes conforman la empresa, es por esto que se han alcanzado beneficios importantes, pero debemos mantenernos en la línea del mejoramiento continuo para seguimos desarrollando y que nuestra empresa llegue a ser reconocida dentro del ámbito nacional.

PLAN DE TRABAJO 2011

Las decisiones y cambios realizados han ayudado a obtener buenos resultados en el 2010, el reto de este nuevo año es superar los logros obtenidos, por lo cual podemos detallar a continuación nuestras alternativas de acción:

PRECIO DE MATERIA PRIMA E INSUMOS

La tendencia de incremento en el precio del aluminio se mantiene según datos internacionales; el año pasado ha habido varios incrementos en el Cartón por lo cual se puede prever que habrá nuevos incrementos en el precio del mismo; en cuanto al Fleje de Hierro a inicios de este año presentó el incremento en un 17,5%; los análisis nos llevan a tomar medidas que nos ayuden a mantener nuestro normal aprovisionamiento que a su vez nos permita cubrir la demanda y ser competitivos.

PRODUCTOS

Al estudiar los cada uno de los productos basándonos en el análisis del TRUPUT, es decir, la resta del Precio de Ventas menos los Costos de Materia Prima e insumos, se determinó que hay productos cuyo precio no es acorde a los insumos y procesos que necesitan para sacarlo al mercado, debido a esto se realizó un incremento en el precio de los mismos, como estrategia para incentivar el movimiento de los producto que representan ganancia para la Empresa.

Este año se presentan dos nuevos artículos:

- **Cazuelita** es un tipo sartén pero con mayor capacidad y un diseño que permita dar diversos servicios, viene en tres presentaciones o tamaños.
- **Caldero 32/42** de base redonda y con terminado recto, que viene en una presentación de 5 y 6 piezas, con asas industriales.

Para la fabricación de estos artículos no se realizaron inversiones en moldes, ya que se han aprovechados todos los recursos existentes.

El 16 de marzo, se puso a consideración de nuestra clientela una lista de precios con ajustes en varios productos.

VENTAS

En el primer trimestre del 2011 las ventas bordean los \$316.700,00 dólares, a continuación se presenta una ilustración comparativa de las ventas únicamente de la línea GEMA:

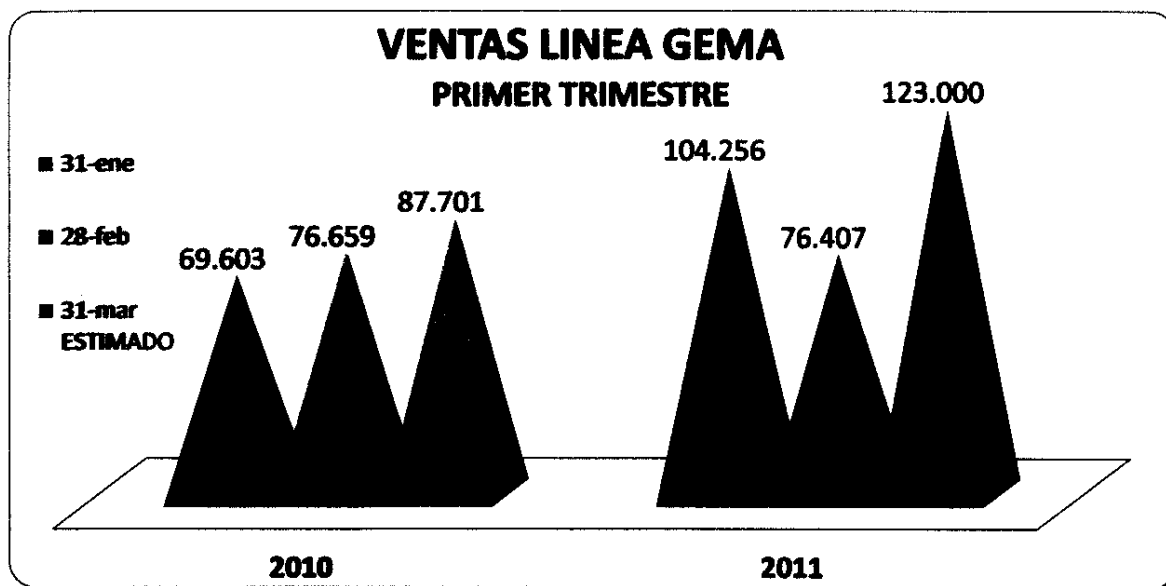


Ilustración 6. VENTAS 2011 EN DÓLARES

AGRADECIMIENTOS

A todo el personal que directa o indirectamente, colaboraron para que la gestión del año 2010 se desarrolle con normalidad; igualmente auguramos que las decisiones que tomen los señores accionistas beneficien siempre el crecimiento de GEMYASOC CA.

Los documentos y demás datos que respaldan el ejercicio están a disposición de los señores accionistas en las oficinas de la Empresa.

De los señores Accionistas


LA GERENCIA


LA PRESIDENCIA