

**INFORME DE LABORES DEL DIRECTORIO Y GERENCIA A**  
**LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS**  
**CORRESPONDIENTES AL EJERCICIO DEL AÑO 2013.**

Cuenca, 21 de Marzo de 2014

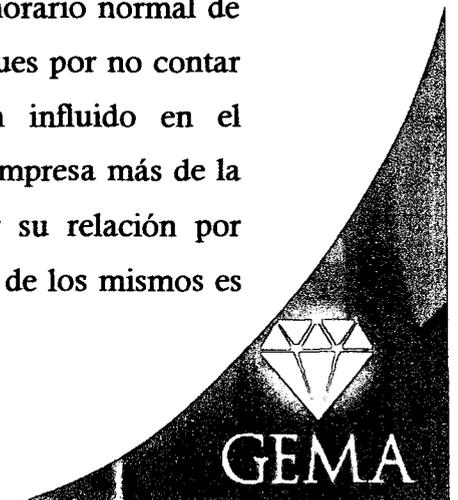
Señores Accionistas de

**GEMYASOC C. A.**

Apreciados Accionistas:

Dando cumplimiento a lo dispuesto por la ley y las Entidades de Control, ponemos a su consideración el informe correspondiente al ejercicio económico, comprendido entre el 01 de Enero al 31 de Diciembre del 2013.

En este año 2013 se presentó como un año de retos, debido a decisiones y cambios realizados con la nueva administración y con todas las dificultades presentadas como es de conocimiento de ustedes desde el mes de Julio a Diciembre, en el que nos vimos obligados a laborar en difíciles condiciones y con el horario normal de labores, debido a la suspensión por parte de Municipio de Azogues por no contar con los permisos de funcionamiento, los mismos que han influido en el desenvolvimiento de la empresa, y además por contar con una empresa más de la competencia formada por el Sr. Genaro Martínez, quién por su relación por muchos años con nuestro clientes y al tener toda la información de los mismos es



una competencia muy fuerte, contando además con precios mas bajos de sus productos que los nuestros.

Dentro de los resultados podemos apreciar: una ligera baja en las Ventas, pero también en este año se han reducido los gastos lo que ha permitido generar una utilidad aún mayor que el ejercicio 2012.

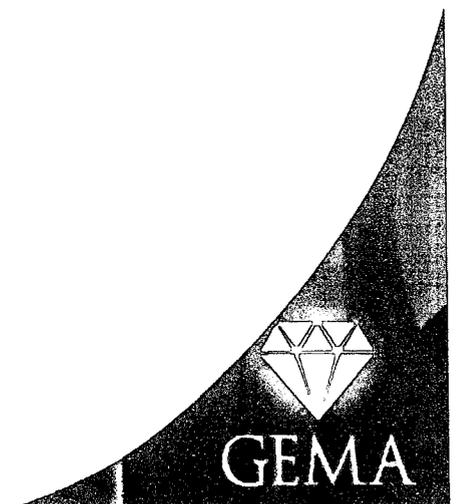
Este análisis iniciaremos con:

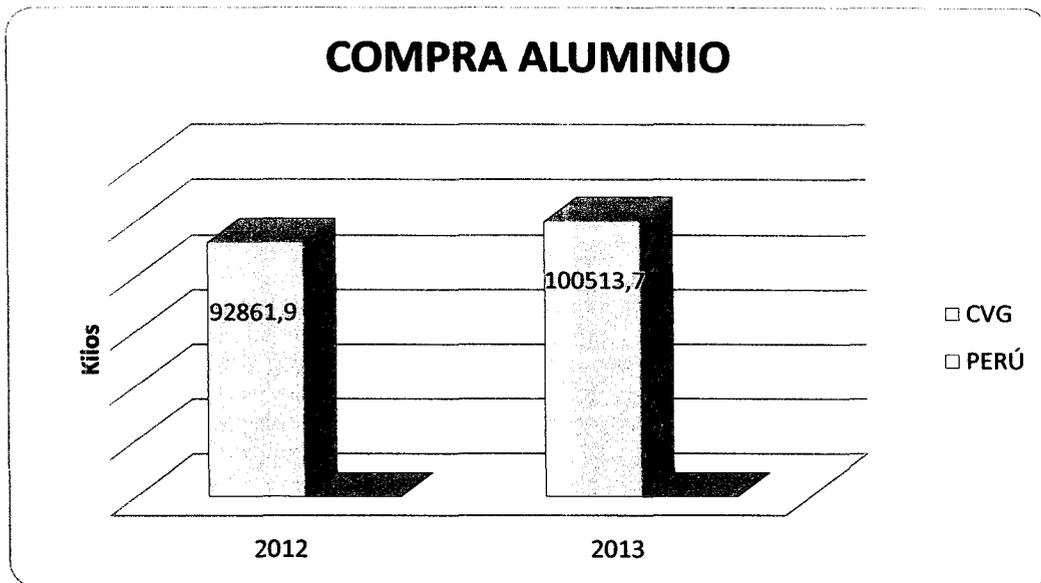
#### - MATERIA PRIMA E INSUMOS

En el 2013 se importaron 100.513,70 kilos de disco que en relación a la cantidad adquirida en el 2012 que fueron de 92.861,90 representa un incremento del 8.24%, suspendiendo las importaciones desde el mes de agosto por tener en bodega disco suficiente para terminar el año, por cuanto la producción y ventas bajaron debido a la suspensión de labores normales de la planta como es ya de conocimiento de ustedes por el lapso de 5 meses.

En el 2013 el Costo del Disco tuvo un costo promedio de 4.49, comparado con el año 2012 que fue de 4 dólares

Los costos de los insumos se han mantenido estables lo vemos así en el Fleje de Hierro, cartón y la perilla pero en lo referente al remache hemos comprado en Quito a un precio superior por cuanto la importación de remache solicitada en el mes de septiembre al Perú, nos llegó en el mes diciembre en Aduana y por falta de entrega oportuna de papeles por parte de la empresa ALGEL para retirar la misma llegó a un costo de \$11.12 el kilo por cuanto tuvimos que pagar mayores impuestos.

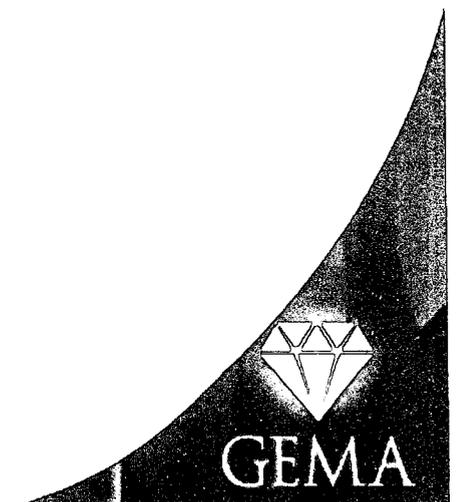




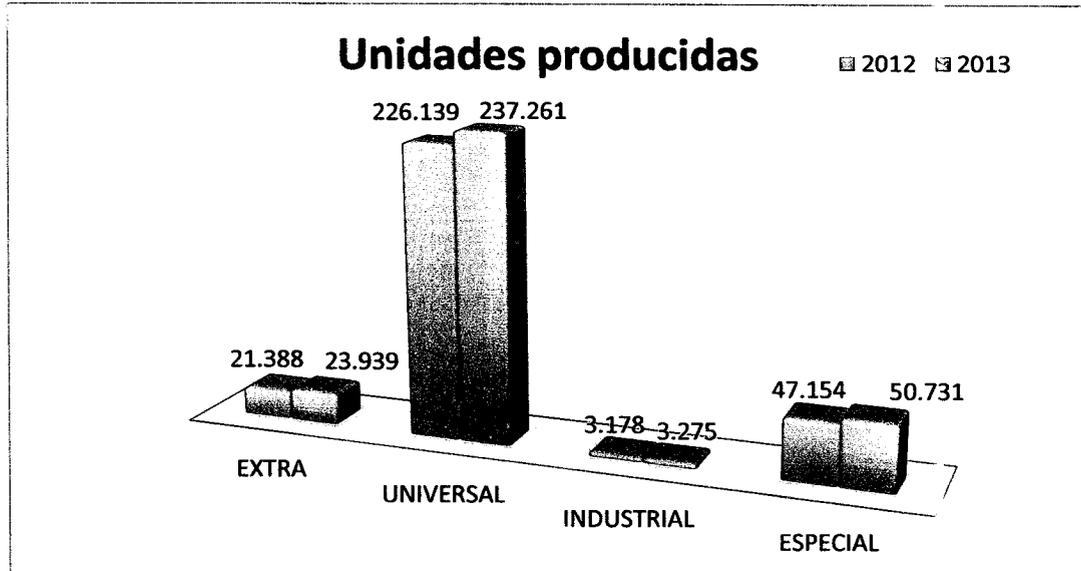
#### - TERRENO EN TARQUI

En cuanto al terreno adquirido por la Empresa, en el sector de Zhucay, hemos realizado gestiones en el Municipio para ver la posibilidad de construir la nave, esto no ha sido factible a pesar de que el uso del suelo del sector esta considerado como zona industrial, pero la parte que corresponde nuestro terreno ha sido declarado como zona de inundación por lo tanto no se ha podido avanzar con este proyecto.

#### - PRODUCCIÓN



La producción del 2013 está distribuida de la siguiente manera:

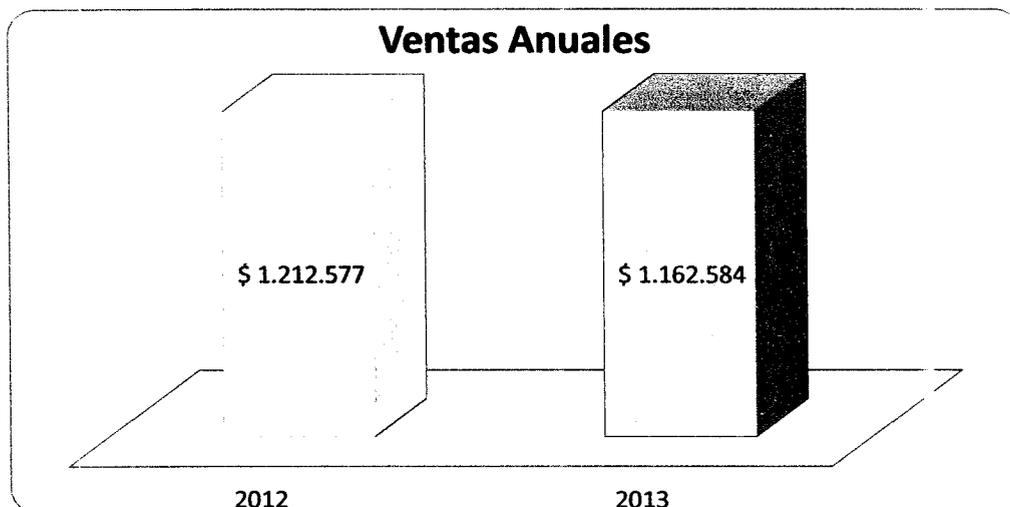


Se nota un incremento de unidades producidas en todas las líneas, y es más representativo en la línea Universal, lo cual considerando la difícil situación del año 2013 es un gran logro

#### - VENTAS

Las ventas del año 2013 fueron de \$1'162584.38 USD, Durante este año los precios fueron incrementados hasta un 7% solo en algunos productos por el aumento de Sueldos.

En el 2013 las ventas tuvieron una disminución 4,12% en relación al 2012.



**GEMA**

Detallamos a continuación la participación en las ventas, de cada una de las líneas durante el 2013:

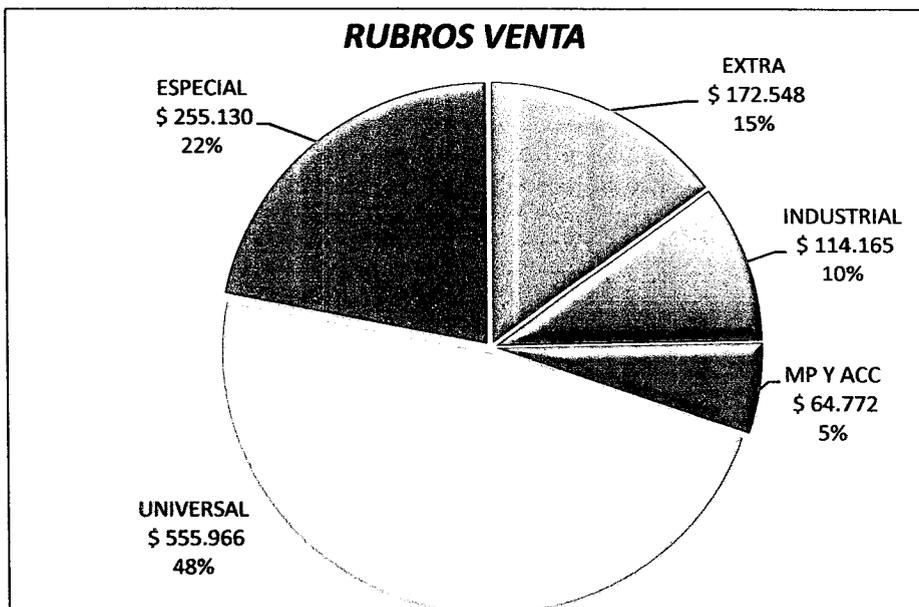
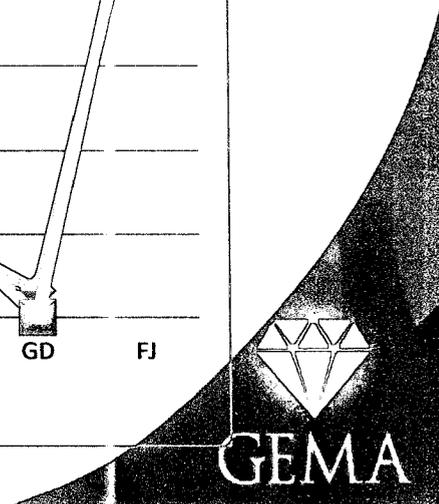
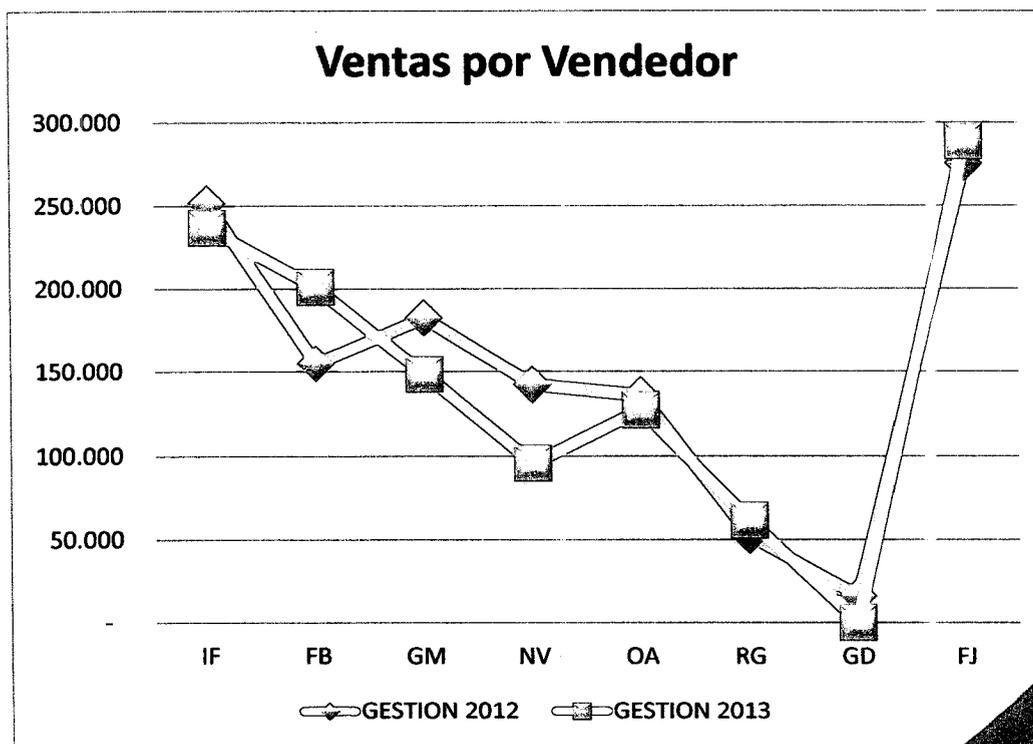


Ilustración 3. PARTICIPACIÓN DE LAS LÍNEAS EN LAS VENTAS

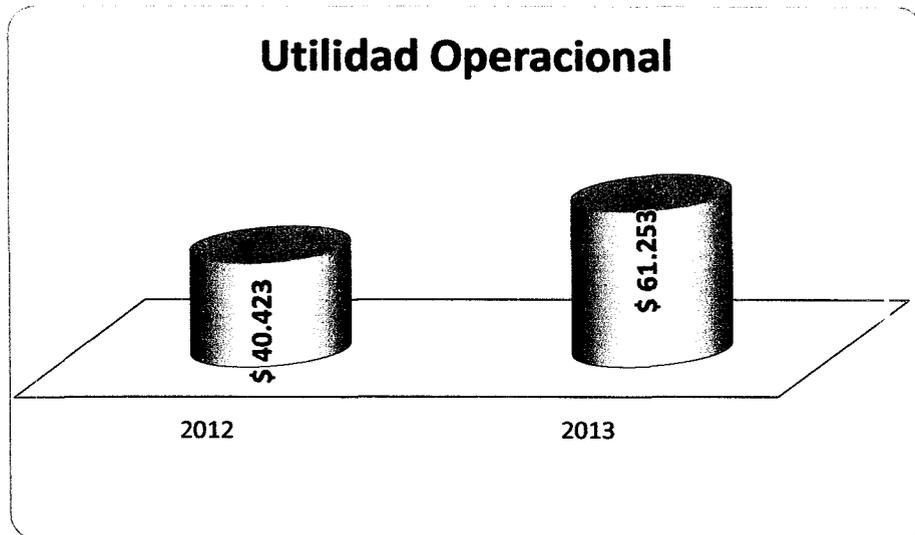
- GESTIÓN DE VENTAS

La gestión de ventas estuvo a cargo de nuestros Vendedores, los mismos que han disminuido notablemente en su porcentaje de venta, siendo razón para que este próximo año sean tomadas nuevas estrategias.



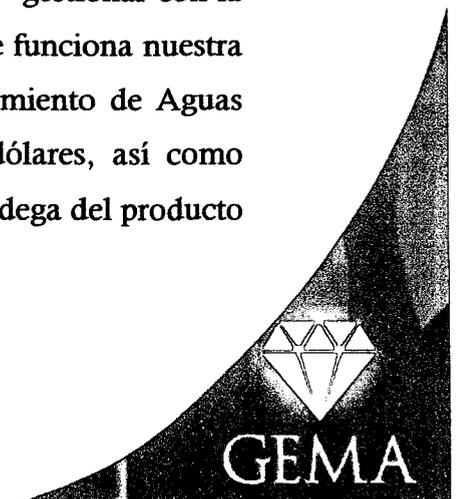
## - UTILIDADES

La utilidad operacional del 2013 es de \$61.253,80 USD que en relación al ejercicio 2012 que era de \$40.423,58 USD representa un incremento del 51.53%,



## - VARIOS

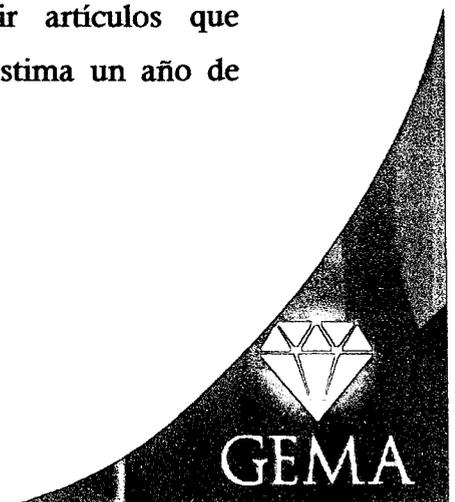
- En este año recibimos la visita del Técnico Holandés Ing. André Ostin, la misma que estuvo programada en meses anteriores por intermedio de la Capia y el PUM, esta fue muy provechosa y se están tomando en cuenta algunas sugerencias y recomendaciones en lo referente al control de inventarios, producción, ventas y organización misma de la Empresa.
- Para cumplir con las normativas exigidas por las instituciones reguladoras para el funcionamiento de la Empresa, tuvimos que adquirir un biotank séptico provisional hasta gestionar con la Sra. Sonia Cabrera dueña de las naves en la que funciona nuestra empresa, la construcción de la Planta de tratamiento de Aguas Residuales que tuvo un costo de \$5.500,00 dólares, así como arrendar un nuevo galpón para utilizar como bodega del producto terminado.



- Por no cumplir con las expectativas, se procedió a cerrar la Bodega que se mantenía en la ciudad de Quito, la misma que estaba bajo la responsabilidad del Sr. Luis Hidalgo.
- A pesar de las gestiones y seguimiento realizado desde Julio del 2012, para la obtención de los permisos de funcionamiento, el Municipio no nos ha concedido el permiso del uso del suelo que es primordial para la obtención de los permisos del resto de las Entidades de Control.
- Para mejorar la producción en nuestra línea de Industrial, hemos adquirido un nuevo torno y la elaboración de los moldes de los calderos del 32 al 60 y así podremos devolver tanto moldes como torno al Sr. Genaro Martínez.

## **PROYECCIONES 2014**

- Regular las tarifas de producción considerando las recomendaciones hechas por el Ing. André Ostin, lo cual permitirá disminuir ciertos costos para poder ofrecer al mercado productos con precios más competitivos
- Reestructurar el sistema de pago de comisiones a los vendedores considerando cupos y metas establecidos por la empresa
- Poner a la venta el terreno de Zhucay, ya que por los impedimentos presentados resulta muy improbable la construcción de la nave en éste lugar
- Efectuar contactos e investigaciones para producir artículos que funcionen con las cocinas de inducción, ya que se estima un año de transición bastante complicado para nuestro sector.



## AGRADECIMIENTOS

A todos quienes de forma directa o indirecta, colaboraron para que la gestión del año 2013 se desarrolle con normalidad; de igual manera 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

