

**INFORME DE LABORES DEL DIRECTORIO Y GERENCIA A LA JUNTA GENERAL
DE ACCIONISTAS CORRESPONDIENTES AL EJERCICIO DEL AÑO 2017.**

Cuenca, 23 Marzo 2018

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 2017.

CUMPLIMIENTO DE LAS PROYECCIONES PLANTEADAS PARA EL 2017.

- ✓ **CAMBIAR LA IMAGEN PARA EL LOGO, POR UNO INNOVADOR Y QUE CAUSE MAYOR IMPACTO EN LOS CLIENTES.**

Para el cumplimiento de este objetivo, se realizó varias cotizaciones y entre las propuestas y costos fue aceptado el proyecto de la imprenta “Graficas



Hernández”, la misma que los sellos para cada uno de los artículos serian impresos por la nueva imprenta.

LOGO ANTERIOR



LOGO ACTUAL



- ✓ **INCREMENTAR PUBLICIDAD QUE SE DÉ A CONOCER LA MARCA Y EL PRODUCTO, A TRAVÉS DE RADIO, BANNER PUBLICITARIOS, Y TODO LO NECESARIO EN DONDE LOS CLIENTES PUEDAN OBSERVAR Y OÍR GEMA.**

Para el cumplimiento de este objetivo, se elaboró banners publicitarios en los que se destaca los artículos que la empresa ofrece al mercado y de esta manera lograr un acercamiento del producto con el cliente.

Se participó en la Expo-feria Azogues 2017 en el mes de noviembre, en el instituto “Luis Rogelio González” con el propósito de dar a conocer el producto directamente al público en general y algún potencial cliente que pueda surgir después de observar y palpar la calidad de los artículos que se ofrece al mercado.

- ✓ **COTIZAR PUBLICIDAD EN RADIO Y PRENSA EN OTRAS PROVINCIAS**

Para el cumplimiento de este objetivo, la empresa busco ofertas publicitarias que vayan acorde a las necesidades de la misma, para la publicidad en Radio se buscó la emisora que tenga mayor



rating y sea la más escuchada por nuestro potencial mercado, y se adquirió un pack publicitario en la emisora “Excelencia Radio 100.1” dirigida por la Locutora KARINA CORONEL GALARZA, quien transmitirá 2 cuñas diarias el programa “Jaque Mate”, 2 menciones semanales y una entrevista al mes, el contrato entra en vigencia a partir del 06 de Enero 2017.

Con el propósito de abarcar un mayor mercado con la Publicidad se realiza un nuevo contrato con la emisora de Radio Candela 90.7 transmitida en la ciudad de Machala, “El Oro”, con 3 menciones en el noticiero de la mañana de 07h00 a 08h00 y 3 menciones en el noticiero de la tarde de 17h00 a 18h00, de lunes a viernes, el contrato entra en vigencia desde Mayo del 2017; representado por el Sr. Xavier Cabrera, el cual duro 6 meses y después de este tiempo se canceló el contrato con dicha emisora.

Para abarcar el mercado de Azogues, Cañar, y sus alrededores se contrata la Publicidad con la Radio “ESTELAR” con 5 cuñas diarias y una mención diaria a partir del 04 de Septiembre, esta publicidad está representado por el sr. Diego Carchipulla.

✓ **GESTIONAR EL TIEMPO DE RECUPERACIÓN DE CARTERA A 60 DÍAS.**

El motivo de este objetivo, se estableció debido a un desfase entre el tiempo de cobro estipulado por la empresa y el tiempo real que los clientes cancelaban, llegando a pagar hasta después de 180 –a 200 días, lo que nos perjudica directamente a la liquidez de la empresa, por la forma de pago con los proveedores actuales.

Para el cumplimiento de este objetivo se delegó al Ing. Miguel Paredes, para que nos ayude con la visita de los clientes de las zonas de las siguientes



provincias: GUAYAS, EL ORO, SANTO DOMINGO, CAÑAR y MANABI con los vendedores de estas zonas respectivamente, encontrando que los clientes en algunos casos estaban en una zona de confort, debido a que faltaba presión de parte de los vendedores, y en otros casos, por descuido directo de los clientes, en las visitas se acordó que respeten los días de crédito estipulados por la empresa. De igual manera, la Sra. Priscila Martínez junto con la Sra. Gina Córdova y los vendedores de la zona de Cuenca, visitaron también a los respectivos clientes.

ANÁLISIS 2017

- COMPRAS

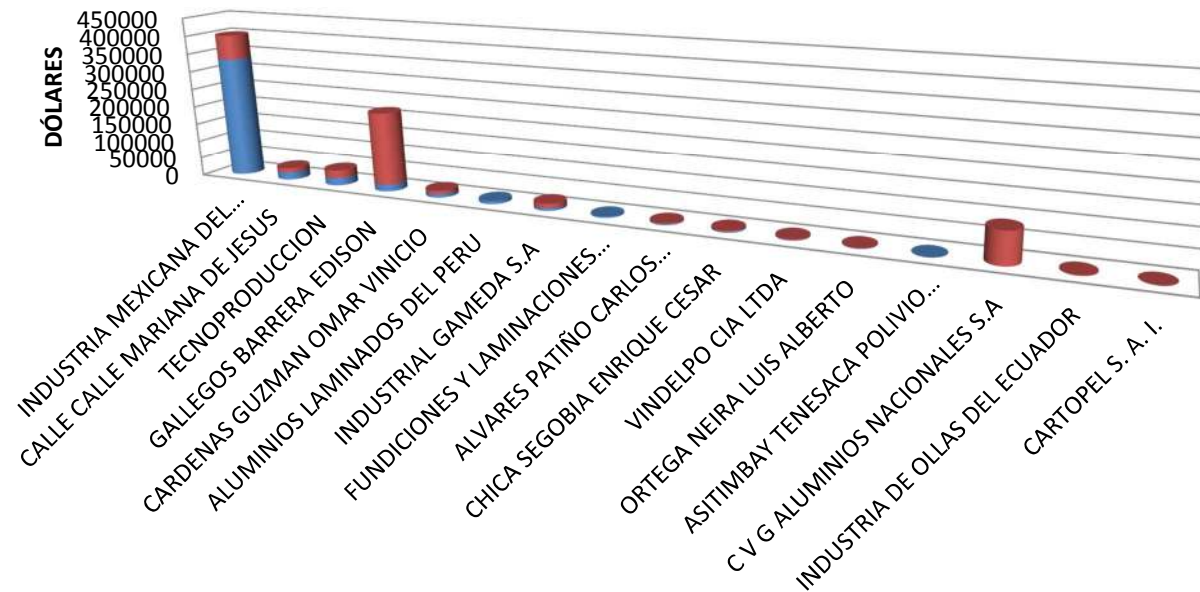
El objetivo del 2017 fue disminuir costos y gastos, en Materia Prima (disco de aluminio) para el año 2017 de importó \$ 33.3321,10 con la Industria Mexicana de Aluminio S. A de C.V (ALMEXA), y \$ 8.295,64 con Aluminio y Laminados del Perú y como parte del proyecto de incursionar en el mercado nacional se invirtió con la empresa Fundiciones y Laminaciones Australes (FULAUSTRA) \$ 3.727.23 se realizó las pruebas necesarias por ser un Disco elaborado en el país pero no se obtuvo los resultados esperados, y al ser un disco de pésimo material, no reflejaba la calidad que la empresa Gemyasoc ofrece en los productos a sus clientes.

Los beneficios que se obtuvo al importar la materia prima a un menor costo fue el mantener los mismos precios en los artículos y ofrecer ciertos descuentos a los clientes y mantenernos a la par con la competencia.

Para lo que son compras representativas nacionales están: \$ 20.760,19 con Mariana Calle proveedor de cajas; \$ 20.641,16 con Tecnoproducción proveedor de accesorios; \$ 18.470,62 con Edwin Gallegos proveedor de Disco de Aluminio; \$ 9.472,33 con Omar Cárdenas proveedor de asas.



RESUMEN COMPRAS 2017



	INDUSTRIA MEXICANA DEL ALUMINIO S.A DE C.V	CALLE CALLE MARIANA DE JESUS	TECNOPRODUCCION	GALLEGOS BARRERA EDISON	CARDENAS GUZMAN OMAR VINICIO	ALUMINIOS LAMINADOS DEL PERU	INDUSTRIAL GAMEDA S.A	FUNDICIONES Y LAMINACIONES AUSTRAL	ALVARES PATIÑO CARLOS HUMBERTO	CHICA SEGOBIA ENRIQUE CESAR	VINDELPO CIA LTDA	ORTEGA NEIRA LUIS ALBERTO	ASITIMBAY TENESACA POLIVIO ENRIQUE	C V G ALUMINIOS NACIONALES S.A	INDUSTRIA DE OLLAS DEL ECUADOR	CARTOPEL S. A. I.
■ 2016	67268,12	11972,51	21359,22	199857,7	9206,83		11891,94		1895,96	2876,62	2681,28	1317,06		83935,86	1980	214,9
■ 2017	333321,1	20760,19	20641,16	18470,62	9472,33	8295,64	7179,71	3727,23	3138,17	2920,52	1395,17	1065,69	630			

MATERIA PRIMA E INSUMOS

En el 2017 se importaron 93.484 kilos de disco que en relación a la cantidad adquirida en el 2016 que fueron de 40.674,5 kilos representa un incremento del 56.49%, y el costo promedio del disco fue de \$ 3.54 con una variación del \$0.27 respecto al año anterior.

En el 2017 se importó 1.894,20 kilos de aluminio del Perú que en relación a la cantidad adquirida en el 2016 que fue de 1.875 kilos representa un incremento del 1.01% y el costo de \$4.38 por kilo con una variación del 1.31 ctv. Por kilo.

Entre los objetivos alcanzados en el 2017, fue reducir la compra de disco al proveedor Edwin Gallegos ya que su costo de adquisición era representativo, que solventaba la necesidad de la adquisición de disco, pero financieramente representaba grandes desembolsos de dinero, generando iliquidez en los meses a cancelar las facturas y el crédito era de 30 días, a diferencias de las empresas internacionales que otorgan hasta 60 días de crédito.

En lo que respecta a la importación de Remaches, a la empresa INDUSTRIAL GAMEDA, hubo una disminución de 25.33% y el precio de adquisición por kilo importado fue de 5.51 teniendo una variación de \$1.75 en comparación al precio del año anterior.

En cuanto a la compra de asas industriales, seguimos comprando de forma normal con el Sr. Omar Cárdenas y las asas grandes, se está negociando con una nueva empresa que ofrece varios productos y poder tomar la mejor decisión.



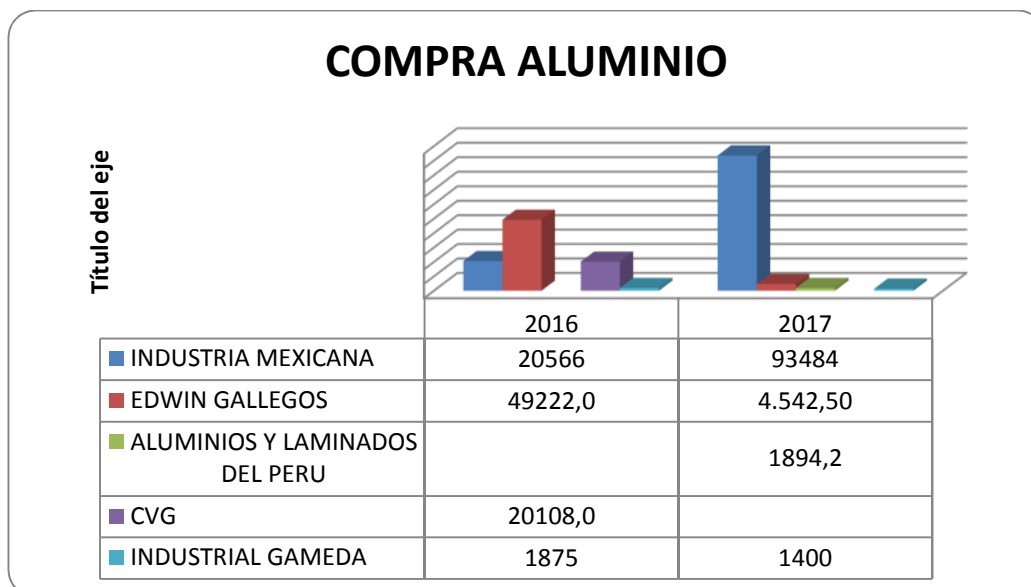
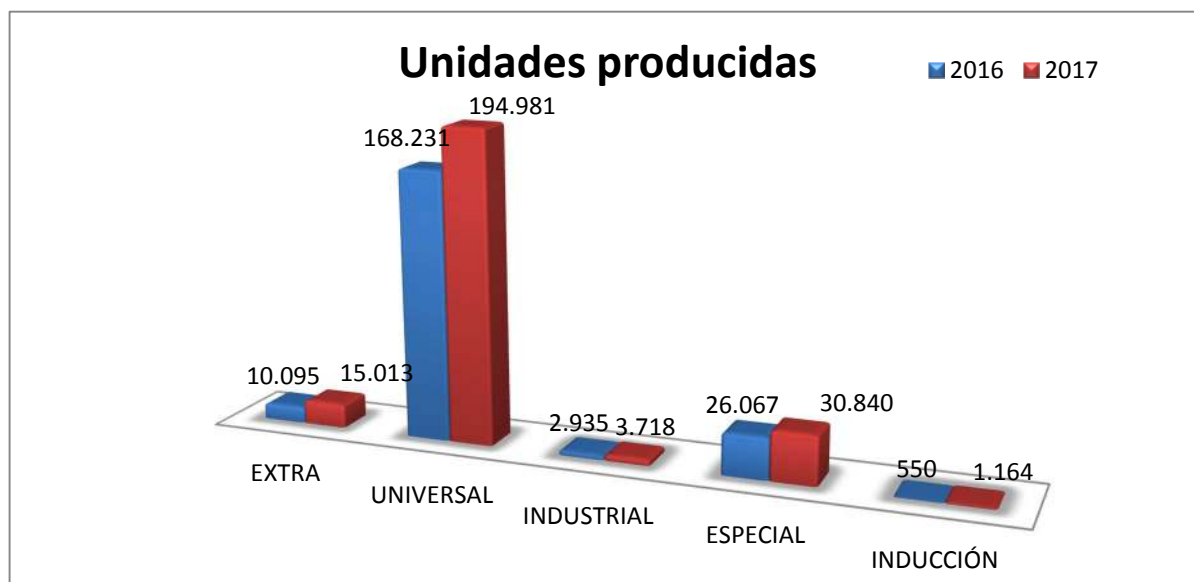


Ilustración 1. COMPRA DE ALUMINIO y EN KILOS POR AÑO

- PRODUCCIÓN

La producción del 2017 está distribuida de la siguiente manera:



Se determina un incremento en la producción de los artículos en sus diferentes líneas:

○ LINEA	○ 2016	○ 2017
○ Línea Extra	○ 14.96% ↓	○ 32.76% ↑
○ Línea Especial	○ 4.96% ↓	○ 15.48% ↑
○ Línea Inducción	○ 91.91% ↓	○ 52.75% ↑

Para el año 2016 – 2017 se determina un incremento en la producción de los artículos en sus diferentes líneas:

○ LINEA	○ 2016	○ 2017
○ Línea Universal	○ 15.77% ↑	○ 13.72% ↑
○ Línea Industrial	○ 24.46% ↑	○ 21.06% ↑

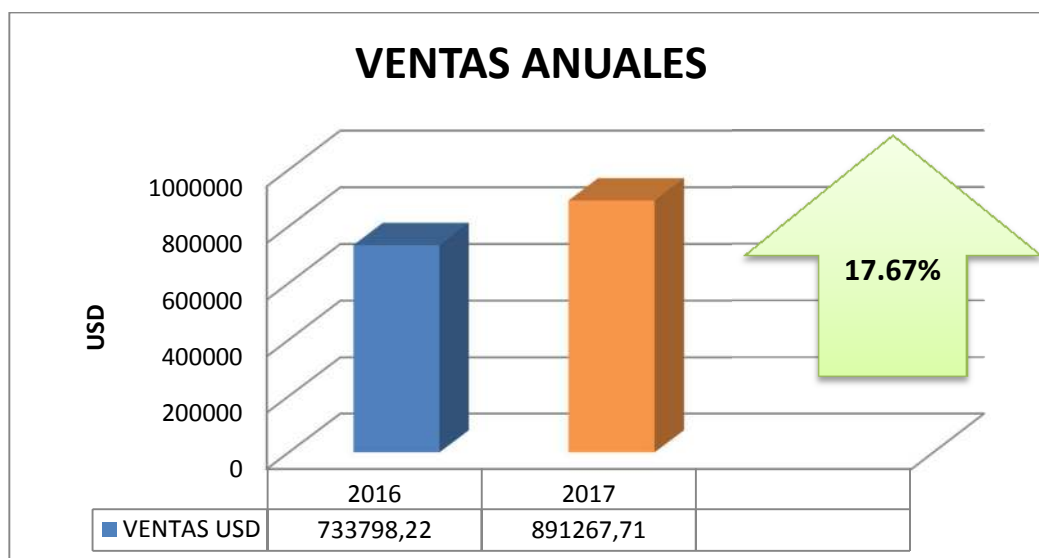
Para estas líneas se ha tenido un éxito en las ventas teniendo un incremento significativo para el 2017 según lo indican las flechas verdes, y se puede interpretar la aceptación en el mercado de estas líneas de artículos.

- VENTAS

Las ventas del año 2016 fueron de \$ 733.798,22.

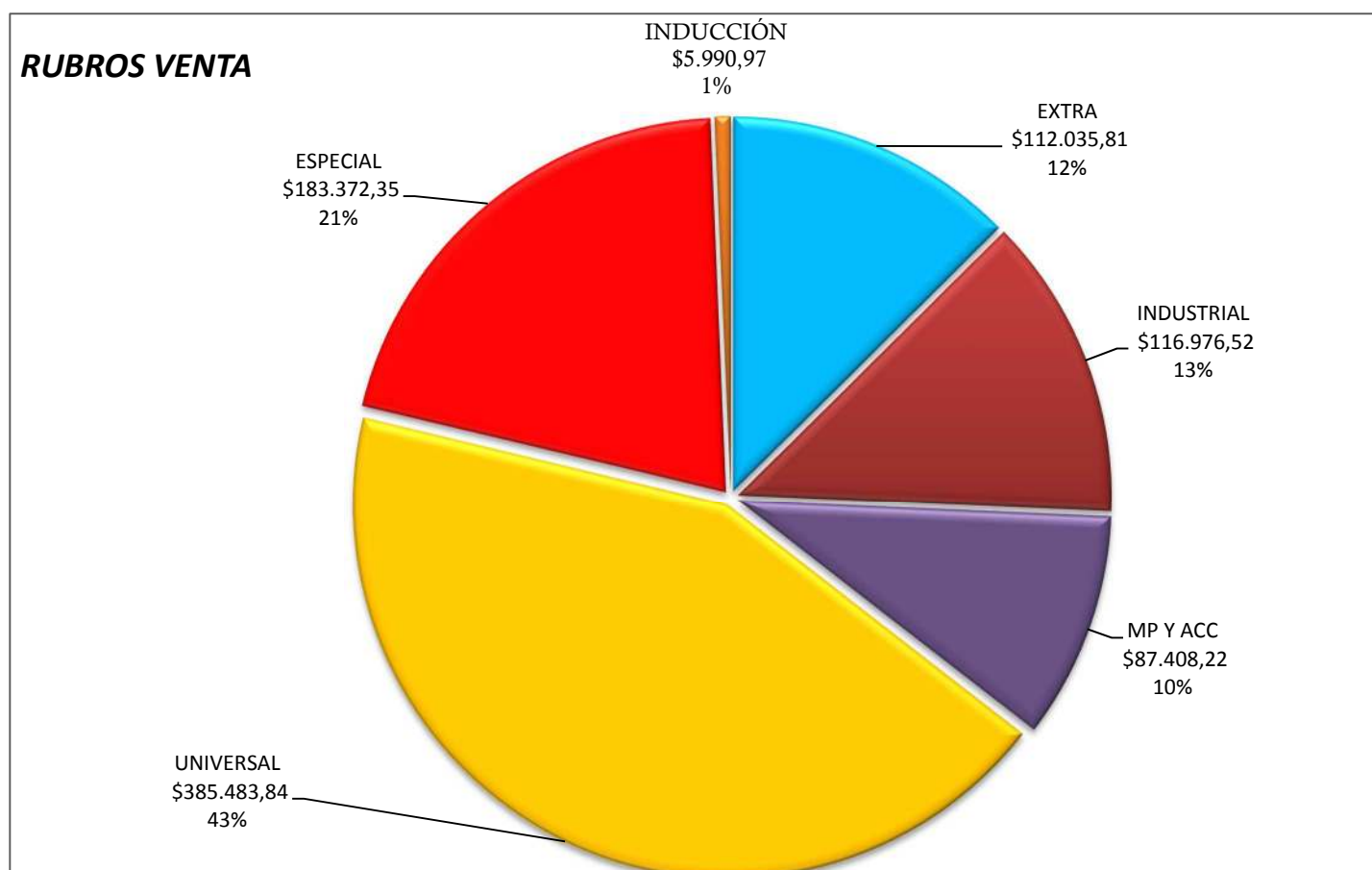
En el 2017 fueron de \$ 891.267,71 USD, las mismas que tuvieron un incremento de 17.67% en relación del año anterior, influyendo en el incremento los nuevos productos que se desarrollaron a través de todo el año, ya que a los clientes les gusta tener variedad para escoger.





Detallamos a continuación la participación en las ventas, de cada una de las líneas durante el 2017

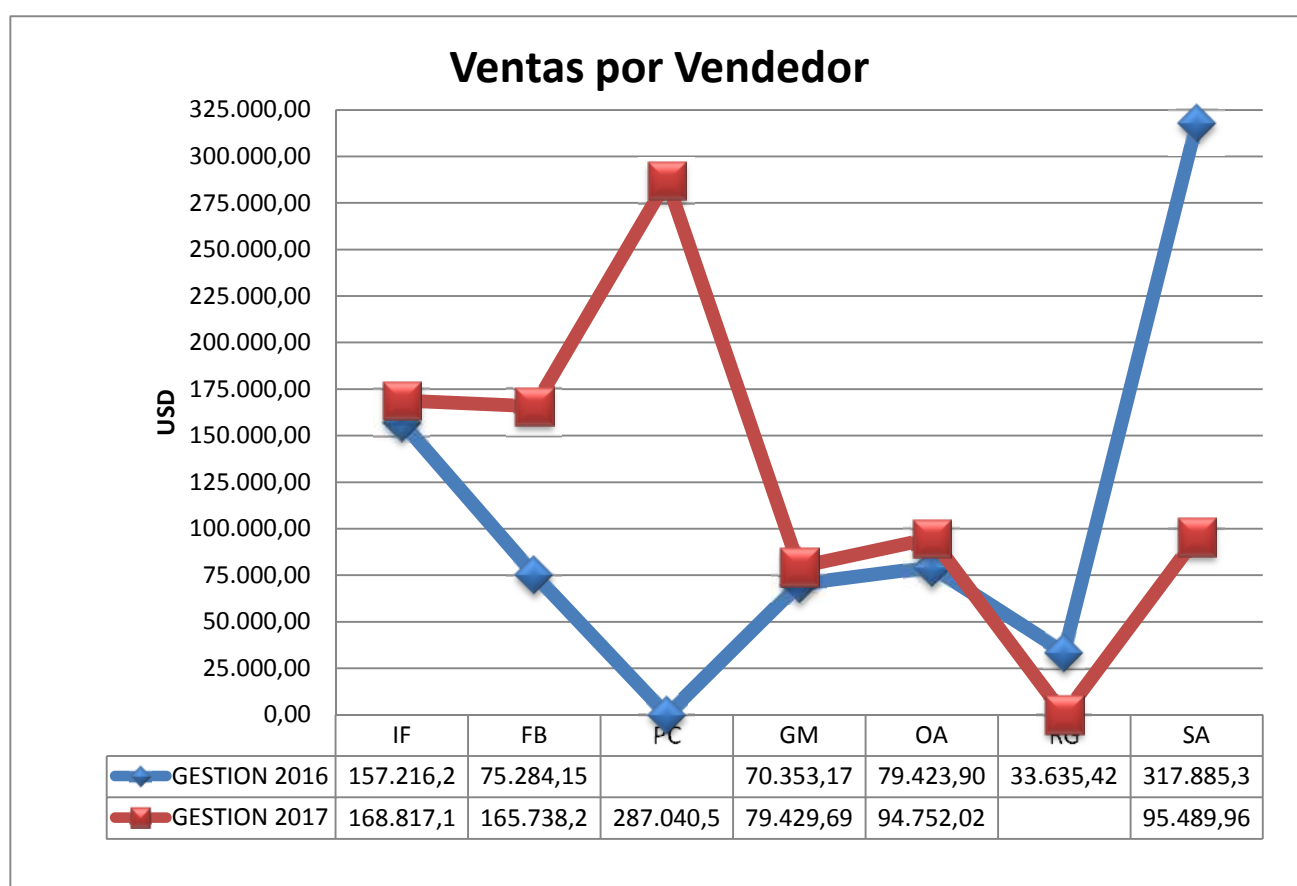
Ilustración 3. PARTICIPACIÓN DE LAS LÍNEAS EN LAS VENTAS



- GESTIÓN DE VENTAS

La gestión de ventas estuvo a cargo de nuestros Vendedores de las zonas Costa, Sierra y Oriente, quienes incrementaron sus ventas con la misma cartera de clientes que se ha venido trabajando durante los últimos años y además de que se obtuvieron nuevos clientes.

En el 2017 se tuvo una reducción de vendedores, sin embargo se mejoró el volumen de ventas en relación al año anterior.



Uno de los factores que frenan las ventas son los descuentos tan altos que maneja la competencia, de entre el 20% y el 35%, lo cual ha ocasionado que clientes de muchos años dejen de comprar nuestros artículos, sin embargo, se sigue buscando abrir mercado con las ventajas competitivas de calidad que GEMYASOC ofrece en sus productos.



Varios

PARTICIPACIÓN EN LA EXPO – FERIA AZOGUES NOVIEMBRE 2017.

Con el objetivo de dar a conocer el producto y por ende incrementar ventas, se participó en la Expo Feria por las fiestas de Azogues con la colaboración de los vendedores acompañados de la presencia del Ing. Miguel Paredes en horarios rotativos, independientemente del monto de ventas obtenidas en los días de feria se estableció vínculos comerciales con nuevos clientes y además se posiciono la marca, ya que la mayoría de personas desconocían la marca y por ende que era una empresa cuencana.

INCENTIVOS EN LOS DIFERENTES MEDIOS DE PUBLICIDAD DE RADIO

Tanto en la Radio Excelencia 100.1 y Radio Estelar, se realizó la donación de varios productos para ser obsequiados dentro de los programas, mediante preguntas y concursos.

NUEVA LINEA DE CRÉDITO BANCO DE GUAYAQUIL.

Para cubrir el pago de la importación realizada en el mes de Diciembre de 2016, se gestiona la apertura de un crédito por \$30.000,00 pagaderos en 3 años.

PROMOCIÓN DIA DE LA MADRE

Se otorgó un descuento adicional del 4% en ciertos productos como: caldero recortado y el caldero extra para los clientes que compren en volúmenes considerables y hayan cumplido con las fechas de pago.



INVERSIÓN EN INCENTIVOS PARA NAVIDAD Y AÑO NUEVO.

En diciembre como parte de la fecha y el nuevo año se hizo la inversión en calendarios de mesa y de pared, esferos, mandiles, camisetas, 2 banners gigantes como parte de los incentivos para los fieles y potenciales clientes de GEMA, por lo que se les hizo llegar oportunamente a través de los vendedores.

RECUPERACIÓN DE CARTERA

Como parte de la recuperación de cartera se gestionó a través de visitas personalizadas de los vendedores encargados con la compañía del Ing. Miguel Paredes, con lo que se obtuvo el compromiso de los clientes en ponerse al día en sus pagos y de esta manera seguir trabajando con los días de crédito concedidos al momento de iniciar la relación comercial.

VENTAS A CORPORACION FAVORITA

Las ventas realizadas a Corporación Favorita no son representativas en volumen o ganancias, sino más bien es una forma de hacernos conocer y llegar a un nicho de mercado diferente, por lo cual seguimos sirviéndoles de manera regular.

EXAMENES MÉDICOS DIPAS

Con la finalidad de determinar las condiciones médicas de los empleados, se realizó un contrato con la empresa DIPAS, para una charla y el examen médico respectivo para cada empleado en las instalaciones de la empresa realizada el 04 de Agosto del 2017.



EXAMENES MEDICOS DE LA VISTA

Como parte de la salud de los empleados se realizó un convenio con Óptica Alianza para realizar la medición de la vista de cada uno de los empleados y en el caso de los que necesitaba cambiar de lentes la empresa otorgo créditos con el que los empleados podían reembolsar el valor hasta en 3 meses.

CHARLA SOBRE LOS EQUIPOS DE PROTECCIÓN Y SEGURIDAD LABORAL.

Se realizó una charla instructiva sobre el uso correcto de los equipos de protección facilitados por la empresa para la seguridad integral de cada empleado, así como el manejo y el cuidado que se le debe dar a los mismos y de esta manera perduren y cumpla con la función para la que fue diseñada.

De esta forma concientizar a que los empleados utilicen correctamente el equipo facilitado para el desarrollo de sus actividades dentro de la empresa y que sea responsable de mantener en perfectas condiciones cada uno de ellos.

ELABORACIÓN DEL REGLAMENTO DE HIGIENE Y DE SEGURIDAD LABORAL Y REGLAMENTO INTERNO DE GEMYASOC.

Como parte de cumplimiento de los requisitos del Ministerio de Trabajo, se renueva el reglamento de Higiene y Seguridad y se elabora el reglamento Interno al cual se registrarán los empleados de la empresa; para la misma se contrata los servicios del Ing. David Valladares, y se establece un contrato en el cual se le designa el asesoramiento laboral en el caso que lo amerite, el mismo que nos representara ante las entidades competentes.



PROYECCIONES 2018

- ✓ Gestionar el tiempo de recuperación de cartera a 60 días.
- ✓ Buscar materia prima más económica con el mismo nivel de calidad.
- ✓ Incrementar la cartera de clientes y de esta forma abarcar el mayor mercado posible.
- ✓ Incrementar publicidad con varios medios escritos, de radio y si es posible televisión, para posicionar la marca.
- ✓ Incrementar la producción diaria para mejorar nuestros costos.
- ✓ Visita de parte del personal administrativo de la Empresa de forma regular a los clientes, para mejorar la relación cliente-empresa.
- ✓ Programar charlas mensuales sobre seguridad laboral para los empleados con el objetivo de mentalizar y concientizar sobre los diferentes riesgos laborales que pueden presentarse en su ambiente de trabajo.
- ✓ Realizar exámenes médicos periódicos para los empleados con el propósito de preservar la salud de los empleados.

AGRADECIMIENTOS

A todos quienes de forma directa o indirecta, y colaboraron para que la gestión del año 2017 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

