

**INFORME DE LABORES DEL DIRECTORIO Y GERENCIA A LA JUNTA GENERAL
DE ACCIONISTAS CORRESPONDIENTES AL EJERCICIO DEL AÑO 2018.**

Cuenca, 23 marzo 2019

Señores Accionistas de

GEMYSOC 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 2018.

CUMPLIMIENTO DE LAS PROYECCIONES PLANTEADAS PARA EL 2018.

✓ **GESTIONAR EL TIEMPO DE RECUPERACION DE CARTERA**

Para el cumplimiento de este objetivo, se realizó varios viajes del Ing. Miguel Paredes para visitar a los clientes problemáticos para establecer que el crédito con el que la empresa trabaja es 30 y 60 días, desafortunadamente en algunos casos los clientes no



pagan en el tiempo especificado, alegando que la competencia les permite pagar en los 90 días o más tiempo, de todas formas, tanto los vendedores como en oficina se sigue insistiendo que se cumpla con lo acordado.

✓ **BUSCAR MATERIA PRIMA MAS ECONOMICA CON EL MISMO NIVEL DE CALIDAD.**

Para el cumplimiento de este objetivo, se ha buscado diferentes empresas a nivel internacional, hemos contactado con proveedores de México, Chile y China. Costa Rica empezó a trabajar nuevamente en la producción de discos de aluminio, pero desafortunadamente el precio que ofrecen no es competitivo, así que se va a probar con dos diferentes empresas, una de China y un bróker de Chile.

También de la Empresa Fulastra de Cuenca, nos ofrecieron la venta de aluminio, no de la que ellos producen, sino como bróker, están importando disco a grandes cantidades y vendiendo a los diferentes productores nacionales.

✓ **INCREMENTAR LA CARTERA DE CLIENTES Y DE ESTA FORMA ABARCAR EL MAYOR MERCADO POSIBLE**

Para el cumplimiento de este objetivo, nos reunimos varias veces con los agentes vendedores, quienes son nuestra fuerza de venta a nivel nacional y son ellos quienes tienen que buscar nuevos clientes, captar mercado al que no estamos llegando por diferentes razones. Se ha logrado trabajar con negocios nuevos, con perseverancia, ya que en las primeras visitas no



daban resultados positivos, pero algunos prospectos ya nos han aceptado y estamos trabajando con ellos. También cabe recalcar que a pesar de que se pide a los clientes tres referencias comerciales y personales, algunos de los nuevos han resultado informales con los pagos, tomándose más de 150 días, por lo cual, se decidió cerrarles el crédito y no venderles de nuevo, a menos que sea pago al contado.

✓ **INCREMENTAR PUBLICIDAD EN VARIOS MEDIOS ESCRITOS, DE RADIO Y SI ES POSIBLE EN TELEVISION, PARA POSICIONAR LA MARCA**

Para el cumplimiento de este objetivo, la empresa ha seguido trabajando con la Locutora KARINA CORONEL GALARZA, quien transmite 2 cuñas diarias en su programa con la Emisora COMPLICE 88 FM, 2 menciones semanales y una entrevista al mes.

Para abarcar el mercado de Azogues, Cañar y Cuenca, seguimos trabajando la Publicidad con la Radio "ESTELAR" con 5 cuñas diarias y una mención diaria, esta publicidad está representada por el sr. Diego Carchipulla, quien además es organizador de eventos, para los cuales siempre nos toma en cuenta para estar presentes, ya sea con un contrato económico o con donación de artículos.

Con el Sr Xavier Cabrera ya no se pudo seguir trabajando, porque ya no labora en RADIO CANELA, se pasó a televisión a un programa de noticias, recibimos una cotización de su parte, pero por el momento declinamos por lo alto de la cotización (\$450,00 mensuales).



Para el objetivo de lograr publicidad en televisión, logramos un contrato con AUSTRAL TV de Azogues, lo cual ha sido beneficioso para la Empresa, porque clientes de Azogues, Cañar, Biblian, Ingapirca nos han visitado porque han visto nuestro spot diario.

✓ **INCREMENTAR LA PRODUCCION DIARIA PARA MEJORAR COSTOS**

Este objetivo se ha logrado a lo largo de los meses del año 2018, ya que la producción mensual oscila entre 3570 kilos a 8060 kilos, siendo el mes de febrero el más alto y el mes de diciembre el más bajo, debido a la falta de materia prima para producir, pero en los demás meses ha habido una estabilidad lo cual nos ha ayudado a mantener los costos de producción nivelados.

✓ **PROGRAMAR CHARLAS MENSUALES SOBRE SEGURIDAD LABORAL PARA LOS EMPLEADOS CON EL OBJETIVO DE MENTALIZAR Y CONCIENTIZAR SOBRE LOS DIFERENTES RIESGOS QUE PUEDEN PRESENTARSE.**

Para este objetivo se contrató al Ing. David Valladares a través de su empresa QHS ASESORIA INTEGRAL, quien con su equipo de trabajo, realiza las diferentes charlas y capacitaciones que recomienda el Ministerio de Trabajo y el Seguro Social, siendo por lo menos 4 en el año 2018, no solo de manera teórica sino practica también, abarcando Reglamento de Higiene y Salud, Reglamento Interno de la Empresa, Manejo de extintores, Riesgo Psicosocial, Primeros Auxilios, VIH, Salud reproductiva,



Alcohol, Tabaco y Drogas en el ámbito laboral, Plan de emergencia, Simulacro de Evacuación, Comité Paritario y encuestas. Lo cual nos permite no solo cumplir con lo que especifica la Ley, sino también tener el conocimiento necesario y la capacitación adecuada para saber cómo actuar con los diferentes problemas que se presentan diariamente.

El contrato con el Ing. Valladares es anual de \$2.400 (dos mil cuatrocientos dólares cero centavos), los cuales se cancelan con facturas mensuales, para que sea de forma más fácil para la empresa.

✓ **REALIZAR EXAMENES MEDICOS PERIODICOS PARA LOS EMPLEADOS CON EL PROPOSITO DE PRESERVAR LA SALUD DE LOS MISMOS.**

Para este objetivo se les pidió a todos los trabajadores que cuando saquen vacaciones aprovechen para hacerse un chequeo general, pero desafortunadamente solo algunos lo hicieron, por lo que se conversó con el Ing. Valladares para que a través de sus servicios y su empresa se hagan los diferentes exámenes a todo el personal, cubriendo la empresa el 50% y el trabajador el otro 50%, para el año 2019 se va a realizar una agenda de citas para empezar con este proceso. Además de ser un requisito del Seguro Social es indispensable conocer en qué estado están los trabajadores, y se decide hacerlo a través del Ingeniero ya que el IESS, a pesar de que, si dan el servicio de exámenes y diferentes terapias, no nos entregan el Certificado firmado por el Medico Ocupacional, que es obligatorio para cada empleado.



ANÁLISIS 2018

- COMPRAS

Para el año 2018 ha sido una prioridad disminuir costos en materia prima, por tal razón se buscó otros proveedores de disco de aluminio, ya que con Industria Mexicana de Aluminio S. A de C.V (ALMEXA) el precio empezó a subir, la última compra con ellos fue de \$86.959,54, dejándolos como uno de los más caros. Se negoció con la Empresa LANREN ALUMINIUM COMPANY, y se hizo una importación de \$79.109,94 (contado), con Aluminio y Laminados del Perú se hizo una compra de \$18.368,13, con la empresa Fundiciones y Laminaciones Australes (FULAUSTR) \$ 8.222,93. Seguimos buscando el mejor precio con la misma calidad para ofrecer a nuestros clientes lo mejor, no podemos importar disco de aluminio de baja calidad porque perderíamos mercado. Con la Empresa GAMEDA se hizo una compra de \$10.290,52 para la compra de remache de aluminio.

Para lo que son compras representativas nacionales están: \$ 22.776,53 con Mariana Calle proveedor de cajas, en este año se vio afectado el precio ya que todas las empresas cartoneras del país subieron entre un 10% y 15%, lo cual también nos afectó a nosotros; \$ 20.688,29 con Tecnoproducción proveedor de accesorios y fleje de hierro; \$ 3.282,94 con Omar Cárdenas proveedor de asas industriales; \$10.066,15 con Industrias DURAZZA también proveedor de asas industriales; \$3.292,84 con el Sr Carlos Alvarez de Ferretería 10 de Agosto con todos los insumos de ferretería y alambre; \$3.022,25 con el Sr Cesar Chica proveedor de perilla y anillo; \$3.878,86 con Industria de Ollas del Ecuador proveedor de fleje de aluminio, siendo estos proveedores nacionales los más representativos.



MATERIA PRIMA E INSUMOS

En el 2018 se importaron 50.024 kilos de disco que en relación a la cantidad adquirida en el 2017 que fueron de 93.484 kilos representa una disminución del 53,51%, y el costo promedio del disco fue de \$ 3.40 por kilo en el año 2018 mejorando con relación al año 2017 que fue de \$3,54. Con las empresas nuevas no tenemos crédito, trabajan con el 40% de adelanto y el saldo al momento de colocar el contenedor en el puerto, lo cual ha representado estrechez en la liquidez de la empresa.

En el 2018 se importó 4.418 kilos de aluminio del Perú que en relación a la cantidad adquirida en el 2017 que fue de 1.894,20 kilos representa un incremento del 233%, el dueño se contactó con nosotros para ofrecernos su materia prima y nos garantizó que la calidad había mejorado por los cambios que hicieron en producción, desafortunadamente el aluminio no tenía la calidad esperada, por lo cual se decidió no comprar más a este proveedor.

Este año ya no se hizo ninguna compra al Sr. Edwin Gallegos, ya que algunas veces que se requirió que nos venda disco, siempre recibimos una negativa.

En lo que respecta a la importación de Remaches, a la empresa INDUSTRIAS GAMEDA, hubo un incremento del 143% y el precio de adquisición por kilo importado fue de \$6,32, el incremento se debió a que se hizo un convenio con el Sr. Genaro Martinez y la Empresa de Industria de Ollas del Ecuador para proveerles de las medidas que ellos necesitaran.

En cuanto a la compra de asas industriales, estuvimos trabajando con el Sr. Omar Cárdenas, pero se decidió cambiar de proveedor a Industrias DURAZZA, debido a que el Sr Cardenas ya no podía proveer de manera



continúa la producción y la calidad disminuyó, además de que el nuevo proveedor también produce las asas grandes para nosotros.



Ilustración 1. COMPRA DE ALUMINIO EN KILOS POR AÑO

Como se puede observar en el gráfico de la parte de arriba, la compra de aluminio en kilos, disminuyeron notablemente, debido a que los tiempos de entrega de las empresas fueron demasiado extensos, sumado a que para trabajar con la Empresa de Chongqing el pago es al contado, lo cual dificultó realizar más importaciones al año.

- PRODUCCIÓN

La producción del 2018 está distribuida de la siguiente manera:



Como se puede observar en el gráfico, se han dado las siguientes variables:

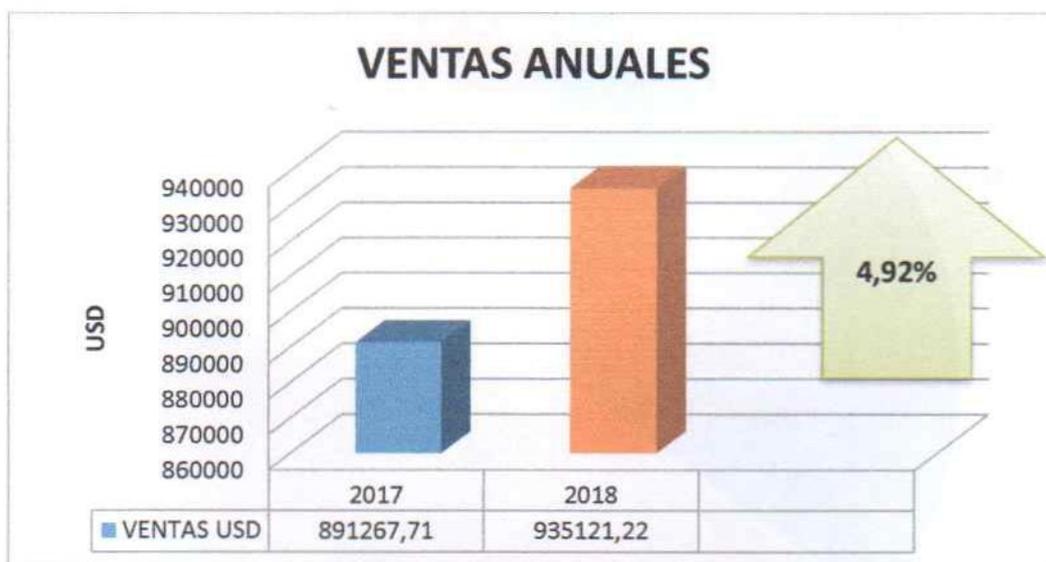
○ LINEA	○ 2018
○ Línea Extra	○ 20,00%
○ Línea Especial	○ 19,81%
○ Línea Inducción	○ -39,00%
○ Línea Universal	○ 9,25%
○ Línea Industrial	○ -3,25%

En las líneas Extra, Especial y Universal se puede notar el incremento y la aceptación en el mercado, mientras que la Línea de Inducción e Industrial han disminuido en este año 2018. Inducción como se esperaba ya no tiene acogida en el consumidor final, ya que la mayoría de ciudadanos se quedaron con las cocinas a gas. En cuanto a la línea Industrial se ha dado una disminución por los diferentes descuentos altos de la competencia.

- VENTAS

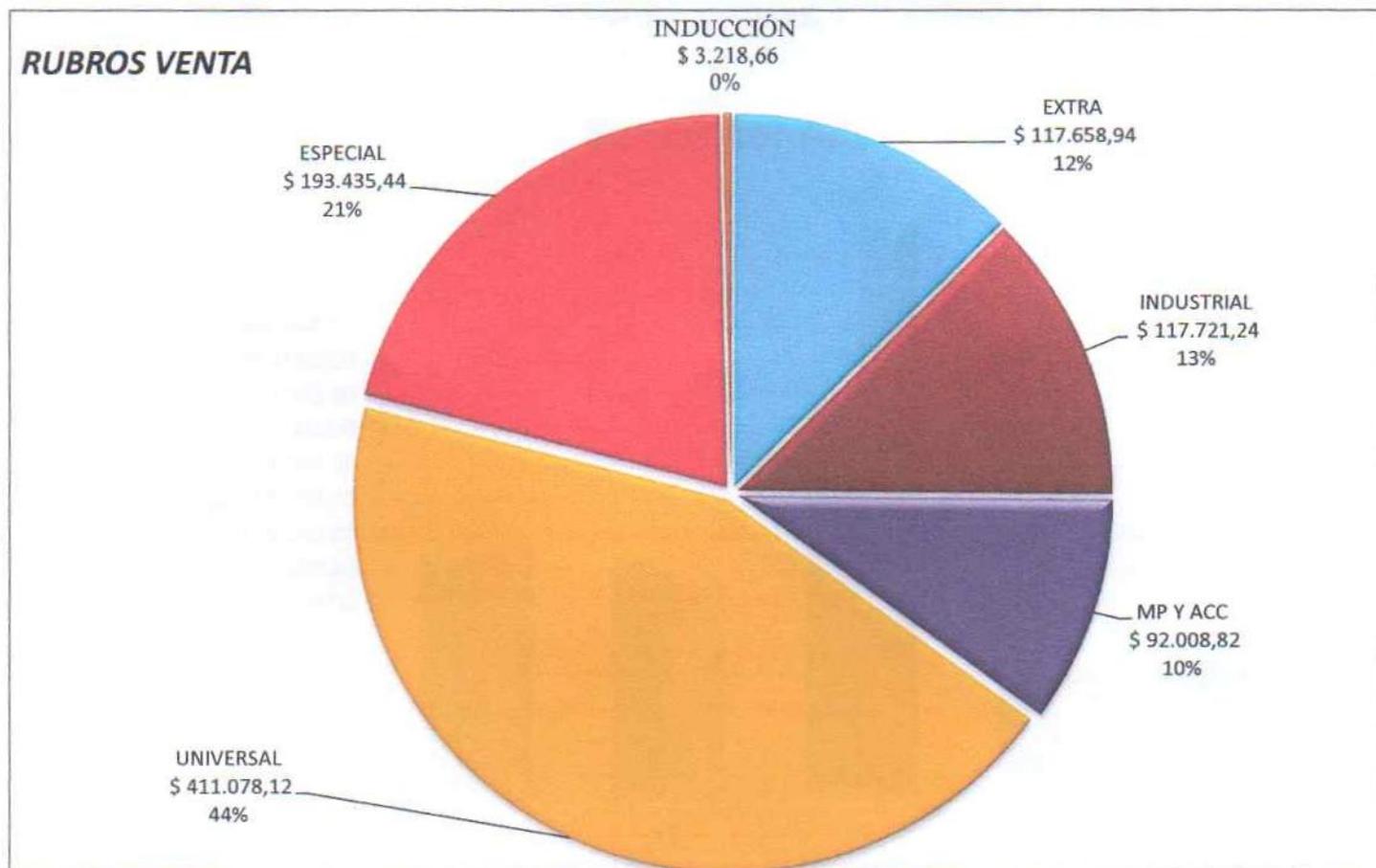
Las ventas del año 2017 fueron de \$ 891.267,71.

En el 2018 fueron de \$ 935.121,22 USD, las mismas que tuvieron un incremento de 4,92% en relación del año anterior, no se dio un incremento tan representativo como en el año 2017 (17,67%) pero nos mantenemos en el mercado.



Detallamos a continuación la participación en las ventas, de cada una de las líneas durante el 2018

Ilustración 3. PARTICIPACIÓN DE LAS LÍNEAS EN LAS VENTAS



- GESTIÓN DE VENTAS

La gestión de ventas estuvo a cargo de nuestros 4 Vendedores de las zonas Costa, Sierra y Oriente, quienes están trabajando con la cartera existente de años anteriores, además de buscar nuevo mercado, y también descartando a los clientes problemáticos.



A pesar de que, si se incrementaron las ventas, no nos deja crecer como deseamos los descuentos tan altos que maneja la competencia, este año han variado del 25% al 35% en todas las líneas de Indalum y UMCO, lo cual nos crea una desventaja competitiva al ofrecer nuestros productos. También nos perjudica la forma ilegal de introducir artículos peruanos al país, son de pésima calidad, pero a muy bajo precio, y algunos clientes han preferido comprar estos artículos.



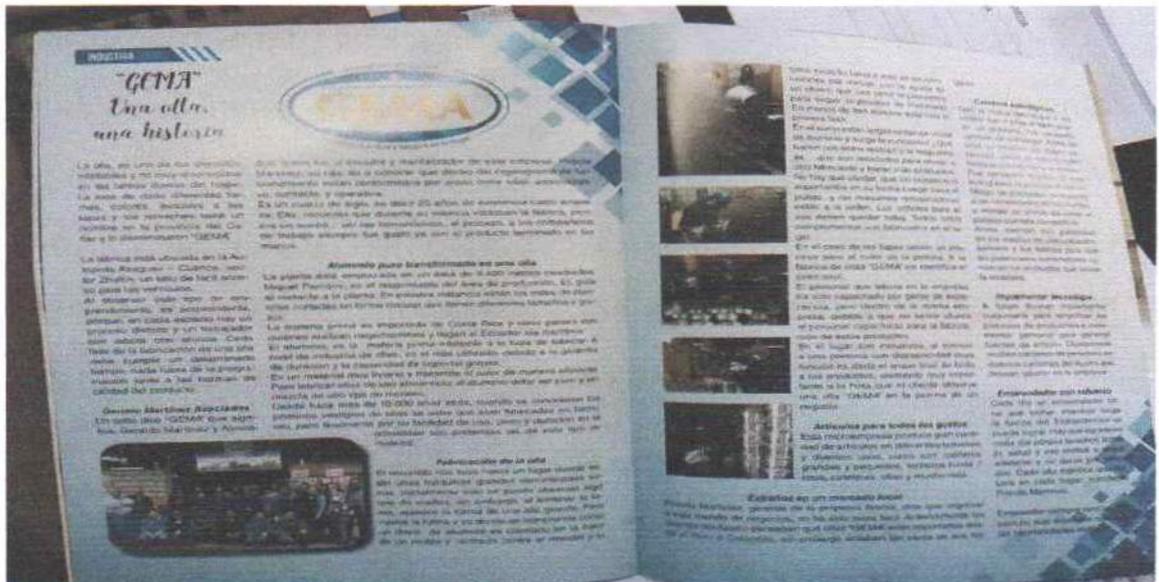
Varios

PARTICIPACIÓN EN LA EXPO – FERIA AZOGUES NOVIEMBRE 2018.

Este año también participamos en la Expo Feria de Azogues, en las fiestas de noviembre, con la dirección del Ing. Miguel Paredes quien estuvo con 2 vendedores y 2 empleadas de la empresa durante los 4 días del evento, tuvo un costo de \$600 más impuestos, valor que se pagó por un aula dentro de la Institución Educativa Luis Rogerio Gonzalez. Este tipo de eventos nos permite darnos a conocer al consumidor final y a clientes potenciales. También nos demuestra que necesitamos afianzar nuestra marca en el mercado.

PARTICIPACION EN LA REVISTA “EL COMERCIANTE” DE AZOGUES

A través de la Camara de Comercio e Industria de Azogues participamos en la revista anual “El Comerciante” en el mes de abril, con una entrevista en donde detalla quienes somos y hacia donde nos dirigimos como empresa, además de fotografías de los diferentes puestos de trabajo, y una publicidad de nuestros artículos.





Este tipo de publicidad es muy importante para que la marca se dé a conocer.

INCENTIVOS Y DONACIONES

Radio ESTELAR nos invitó a participar de los 2 sorteos que tienen al año, en donde participan oyentes de las provincias de Azuay y Cañar, mediante concursos, tuvo muy buena acogida.

También durante el año, se han donado artículos para eventos organizados por el GAD PARROQUIAL JAVIER LOYOLA, CLUB "MCM-CAÑAR", ADINEA, COMITÉ DE FESTEJOS DE LA PARROQUIA JAVIER LOYOLA, ESCUELA DE EDUCACION BASICA "DANIEL CORDOVAL TORAL", SRA MARIA MARGARITA ANDRADE, SRA AMELIA IDROVO.

PROMOCIÓN DIA DE LA MADRE

Para clientes selectos se otorgó un descuento adicional entre el 4% y 5% en ciertos productos como: caldero



recortado, caldero extra, caldero temporada y caldero ovalado, dependiendo del volumen de compras y tiempo de pago, de esta forma incentivamos a nuestros clientes.

INVERSIÓN EN INCENTIVOS PARA NAVIDAD Y AÑO NUEVO.

Como todos los años, nuestros clientes esperan algún obsequio de parte de la empresa, así durante el 2018, se obsequió jarros con fotos de nuestros artículos, esferos, mandiles, calendarios, blocks de notas, banners publicitarios, teniendo muy buena acogida por la mayoría de nuestros clientes. Sin embargo, a través de los vendedores nos hicieron llegar la moción de que les gustaría que obsequiemos también camisetas para todo el personal de algunos almacenes, lo cual representaría un gasto mucho mayor, ya que cada camiseta esta en promedio de \$7,00 a \$9,00, por lo cual no se ha hecho aun.

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. De forma desafortunada se ha notado la despreocupación y falta de palabra de algunos de nuestros clientes ya existentes con los que trabajamos algunos años y de los nuevos clientes, tomando la decisión de ya no venderles a menos que sea pago por adelantado.



VENTAS DE ARTICULOS DE INDUCCION

Los juegos de inducción y el sarten de inducción se decidió sacarlos del mercado, ya que no representaba el monto de ventas con el tiempo de producción, solo se mantuvo el acuerdo con ciertos clientes que tienen en cartilla y no desean dejar de vender, como UNI LA CADENA, LA UNION LA GRAN CADENA y CORPORACION FAVORITA, ya que son clientes estratégicos.

CAPACITACIONES SOBRE SEGURIDAD LABORAL, PREVENCION Y REDUCCION DEL USO Y CONSUMO DE ALCOHOL, TABACO Y DROGAS.

Se ha realizado varias charlas y capacitaciones practicas con el Ing. David Valladares y la Ing. Veronica Contreras, para cubrir todo lo que por ley estamos obligados a cumplir y además de que, como empresa responsable de cada uno de los trabajadores estamos conscientes de que es necesario. También se han realizado encuestas para saber en qué se tiene que reforzar a través del año 2019.

VENTA DEL TERRENO DE ZHUCAY

El terreno de propiedad de la empresa junto con la Empresa Tecnoproduccion continua a la venta, ha habido varios interesados, pero desafortunadamente es para la construcción de industrias, al informarles que el uso de suelo de esa área es para la construcción de vivienda o para uso ganadero, se cae la venta, de igual manera se va a seguir intentando.

IMPLEMENTACION DE LUCES DE ALERTA EN CASOS DE EMERGENCIA

Por recomendación del Ing. Valladares se instaló varias luces de alerta para los casos de emergencia, en las áreas de tornos,



pulido y pintura, ya que debido a los diferentes sismos que se han presentado en la ciudad y el país, debemos estar alertas.

También se adquirió varios productos para la maleta de primeros auxilios, la camilla para transporte de heridos en caso de evacuación, instalación de iluminación en la bodega de cartón y artículo terminado, además de la instalación de focos en la parte de afuera de la planta y gradas hacia la oficina, instalación de GPS para el camión de la empresa, esto se vio necesario debido al alto índice de robos en el camino.

También se instaló en la oficina, en los 3 escritorios, botones de pánico, los cuales envían una señal de auxilio al área de empaclado.



PROYECCIONES 2019

- ✓ Realizar exámenes médicos anuales para los empleados con el propósito de preservar su salud, a través de la Empresa QHS ASESORIA.
- ✓ Incrementar la cartera de clientes a nivel nacional.
- ✓ Ser más agresivos en la recuperación de cartera y desechar a los clientes que no cumplen con las políticas de la empresa.
- ✓ Cambio del sistema de pintado a través de la adquisición del equipo electrostático para mejorar la calidad del terminado y lanzar nuevos productos pintados al mercado.
- ✓ Adquirir una remachadora automática
- ✓ Cambio de matrices en mal estado del troquelado para reducir fallas y demoras en la producción
- ✓ Arreglo y adquisición de moldes para el área de tornos y pulido
- ✓

AGRADECIMIENTOS

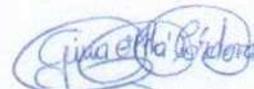
Agradecemos a todos quienes, de forma directa o indirecta, y colaboraron para que la gestión del año 2018 se desarrolle con normalidad; de igual manera auguramos que las decisiones que tomen los señores accionistas beneficien siempre el crecimiento de GEMYASOC CA.

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

