

INFORME DE LABORES DEL DIRECTORIO Y GERENCIA A LA JUNTA GENERAL
DE ACCIONISTAS CORRESPONDIENTES AL EJERCICIO DEL AÑO 2019.

Cuenca, 19 de marzo 2020

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 2019.

CUMPLIMIENTO DE LAS PROYECCIONES PLANTEADAS PARA EL 2019.

- ✓ Realizar exámenes médicos anuales para los empleados con el propósito de preservar su salud, a través de la Empresa QHS ASESORIA.

Para el cumplimiento de este objetivo, se realizó en el mes de agosto los exámenes ocupacionales completos con la Empresa QHS Asesoría, quienes presentaron las fichas medicas de cada trabajador.



También se acordó con dicha empresa, que realicen los exámenes a empleados nuevos y a los que se deslindan de la empresa, como un requisito de Gemyasoc C.A, para no tener problemas a futuro.

✓ **Incrementar la cartera de clientes a nivel nacional.**

Para el cumplimiento de este objetivo, se ha mantenido presión constante sobre el equipo de Ventas de la Empresa, no ha sido una tarea fácil ya que el país se encuentra en un momento muy difícil a nivel económico y social. Durante el año 2019 se dio un incremento mínimo de clientes nuevos, por varios motivos: no califican con su crédito, no están dispuestos a pagar dentro de los 30 y 60 días, no quieren proporcionar los documentos necesarios ni referencias comerciales para la verificación.

A continuación, les presentamos un cuadro de INCREMENTO DE CLIENTES por Vendedor:



- ✓ Ser más agresivos en la recuperación de cartera y desechar a los clientes que no cumplen con las políticas de la empresa.

Para el cumplimiento de este objetivo, nos reunimos constantemente durante todo el año con los Agentes Vendedores para analizar a los clientes, tiempos de pago y comportamiento de los mismos, así que se ha ido reduciendo nuestros clientes en las diferentes zonas, por problemas en los tiempos de pago, de igual de forma se analiza la situación de cada uno.

- ✓ 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 contrato los servicios de la Empresa KREARTE COMUNICACIÓN, ya que el paquete que nos ofrecieron es mucho más conveniente para la publicidad y posicionamiento de nuestra marca.

Con esta empresa estamos con:

- ❖ 2 cuñas grabadas por programa de 30"
- ❖ 1 Mención en vivo por programa
- ❖ 1 Sobreimposición por programa
- ❖ Además, tenemos un bono publicitario en el programa las HUECAS DEL MONO en Telerama, UNION TV
- ❖ Nuestra publicidad se comparte en redes sociales y en el canal, en YouTube



El contrato mínimo es por 6 meses, con un pago mensual de \$400, 00 más IVA

Una vez que empezamos con KREARTE, se procedió a cancelar las diferentes publicidades que manteníamos con las dos emisoras de radio y con Austral Tv.

- ✓ **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, ADQUISICIÓN DE UNA REMACHADORA AUTOMÁTICA Y CAMBIO DE MATRICES EN MAL ESTADO DEL TROQUELADO PARA REDUCIR FALLAS Y DEMORAS EN LA PRODUCCIÓN.**

Estos objetivos desafortunadamente no se lograron cumplir, ya que por las dificultades que ha atravesado la Empresa, ha sido más importante cumplir con otras obligaciones antes que invertir en el equipo mencionado.

- ✓ **ARREGLO Y ADQUISICIÓN DE MOLDES PARA EL ÁREA DE TORNOS Y PULIDO**

Para este objetivo se hizo los siguientes arreglos y compras:

- ❖ Construcción del molde para Tapas
- ❖ Reparación de las roscas para el molde
- ❖ Adecuación de Chumacera y Chavetas
- ❖ Cambio de bujes y construcción de eje de punta de torno
- ❖ Mantenimiento de moldes



ANÁLISIS 2019

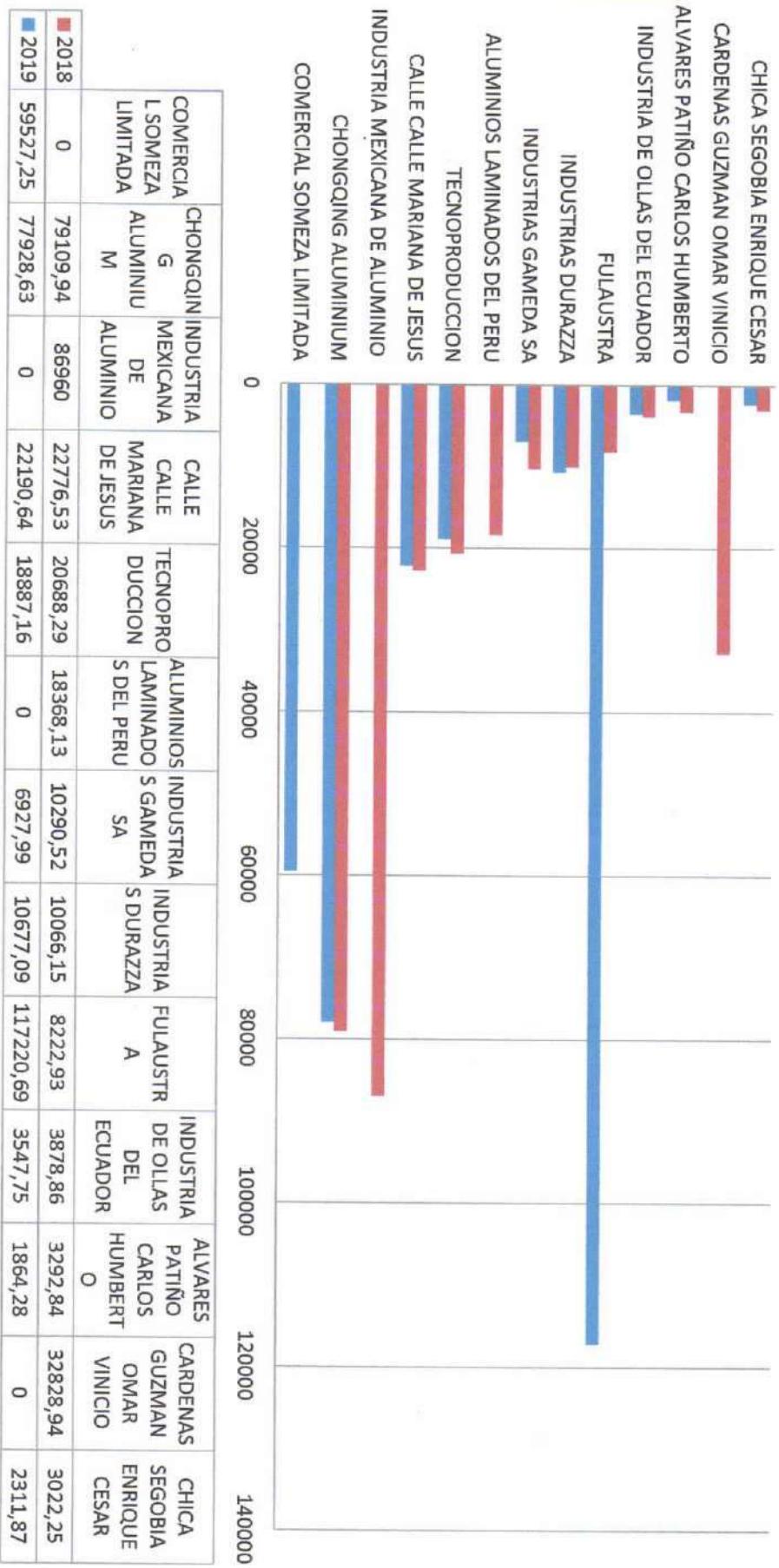
- COMPRAS

Para el año 2019, hicimos la última compra con la Empresa LANREN ALUMINIUM COMPANY en el mes de enero, por de \$77.928,63 (contado), con la empresa Fundiciones y Laminaciones Australes (FULAUSTRAL) \$117.920,69, con dicha empresa tenemos crédito de 30 días. Con la empresa SOMESA, se hizo una compra por \$59.527,25. Con la Empresa GAMEDA se hizo una compra de \$6.927,99 para la compra de remache de aluminio.

Para lo que son compras representativas nacionales están: \$ 22.190,64 con la Sra. Mariana Calle proveedor de cajas, este año se mantuvo el precio; \$18.887,16 con Tecnoproducción proveedor de accesorios y fleje de hierro; \$10.677,09 con Industrias DURAZZA proveedor de asas industriales; \$1.864,28 con el Sr Carlos Alvarez de Ferretería 10 de Agosto con todos los insumos de ferretería y alambre; \$2.311,28 con el Sr Cesar Chica proveedor de perilla y anillo; \$3.547,75 con Industria de Ollas del Ecuador proveedor de fleje de aluminio, siendo estos proveedores nacionales los más representativos.



RESUMEN COMPRAS 2019



DÓLARES



MATERIA PRIMA E INSUMOS

En el 2019 se importaron 77.650 kilos de disco que en relación a la cantidad adquirida en el 2018 que fueron de 50.024 kilos, y el costo promedio del disco fue de \$ 3,40 por kilo en el año 2019 manteniéndose con relación al año 2018 que fue de \$3,40. Con la empresa FULAUSTRA, mantenemos el crédito de 30 días, haciendo un adelanto del 5% al momento de realizar un pedido.

En lo que respecta a la importación de Remaches, a la empresa INDUSTRIAS GAMEDA, hubo una disminución del 67,33% y el precio de adquisición por kilo importado fue de \$6,56, hubo un incremento en el precio en este año. Seguimos proveyendo al Sr. Genaro Martinez y la Empresa de Industria de Ollas del Ecuador en las medidas que ellos necesitan.

En cuanto a la compra de asas industriales, estamos trabajando solo con Industrias DURAZZA, con quienes no hemos tenido mayor inconveniente y los precios se han mantenido.





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, aumento notablemente, debido a que desde que trabajamos con FULAUSTRA tenemos crédito, además que nos despachan a medida que necesitamos, ha sido una gran ventaja para nosotros, ellos piden la cantidad en kilos que pedimos, pero nos despachan cuando necesitamos, mantienen bodega en sus instalaciones.

- PRODUCCIÓN

La producción del 2019 está distribuida de la siguiente manera:



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

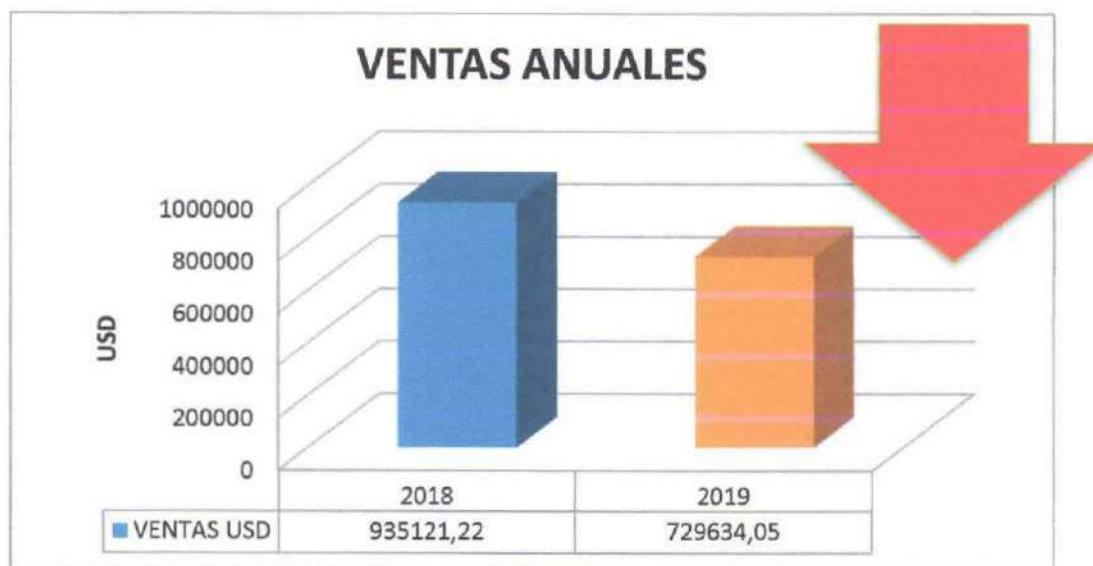
<input type="radio"/> LINEA	<input type="radio"/> 2019
<input type="radio"/> Línea Extra	<input type="radio"/> -22,78%
<input type="radio"/> Línea Especial	<input type="radio"/> -13,73%
<input type="radio"/> Línea Inducción	<input type="radio"/> -25,49%
<input type="radio"/> Línea Universal	<input type="radio"/> -12,81%
<input type="radio"/> Línea Industrial	<input type="radio"/> -29,35%

En todas las líneas tenemos una disminución en este año, siendo las más afectadas, la línea INDUSTRIAL, EXTRA y obviamente la de Inducción (que se ha mantenido solo por las ventas a Corporación Favorita).

- VENTAS

Las ventas del año 2018 fueron de \$ 935.121,22.

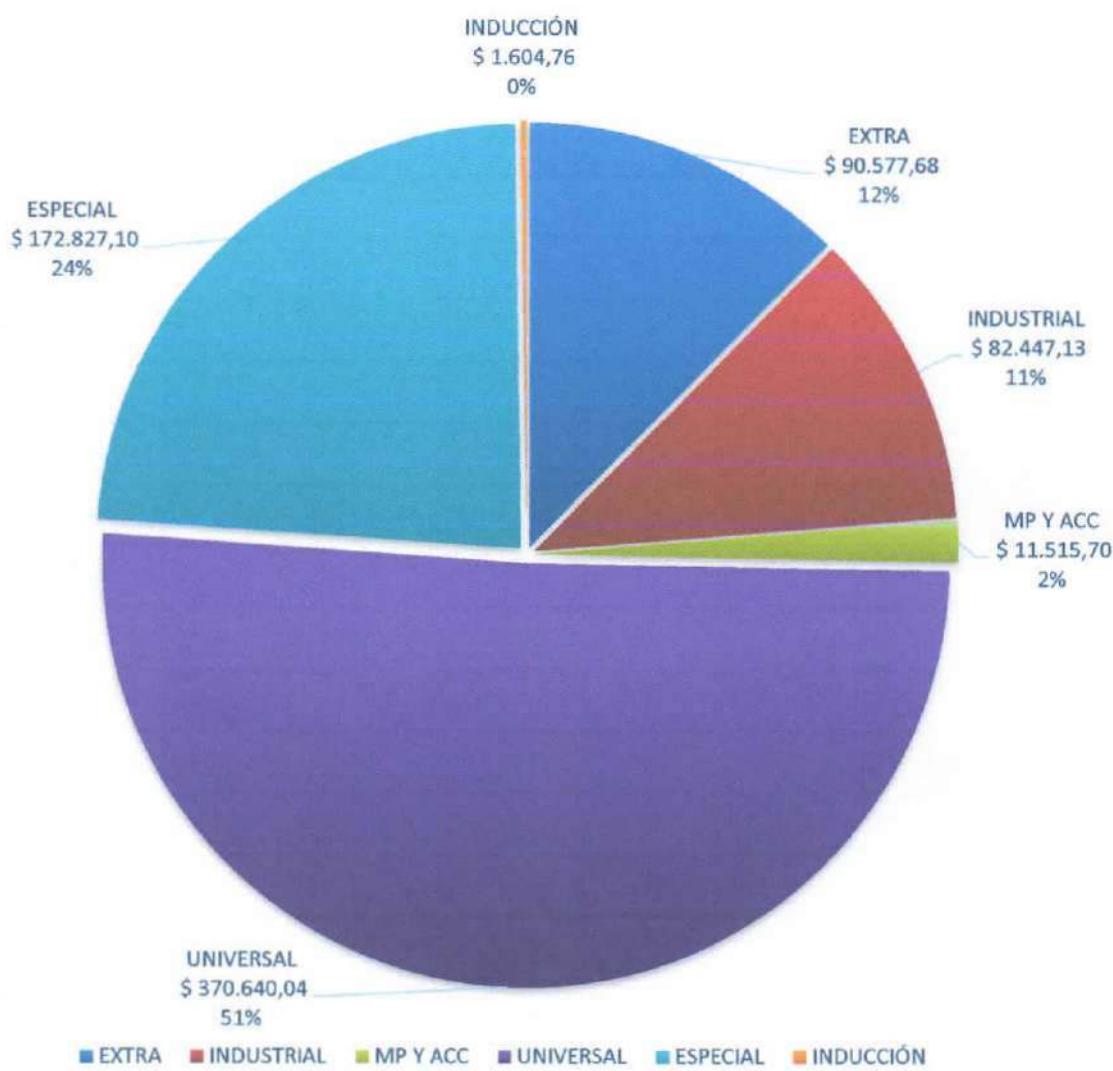
En el 2019 fueron de \$729.634,05 USD, las mismas que tuvieron un decrecimiento de 21,97% en relación del año anterior.



Detallamos a continuación la participación en las ventas, de cada una de las líneas durante el 2019

Ilustración 3. PARTICIPACIÓN DE LAS LÍNEAS EN LAS VENTAS

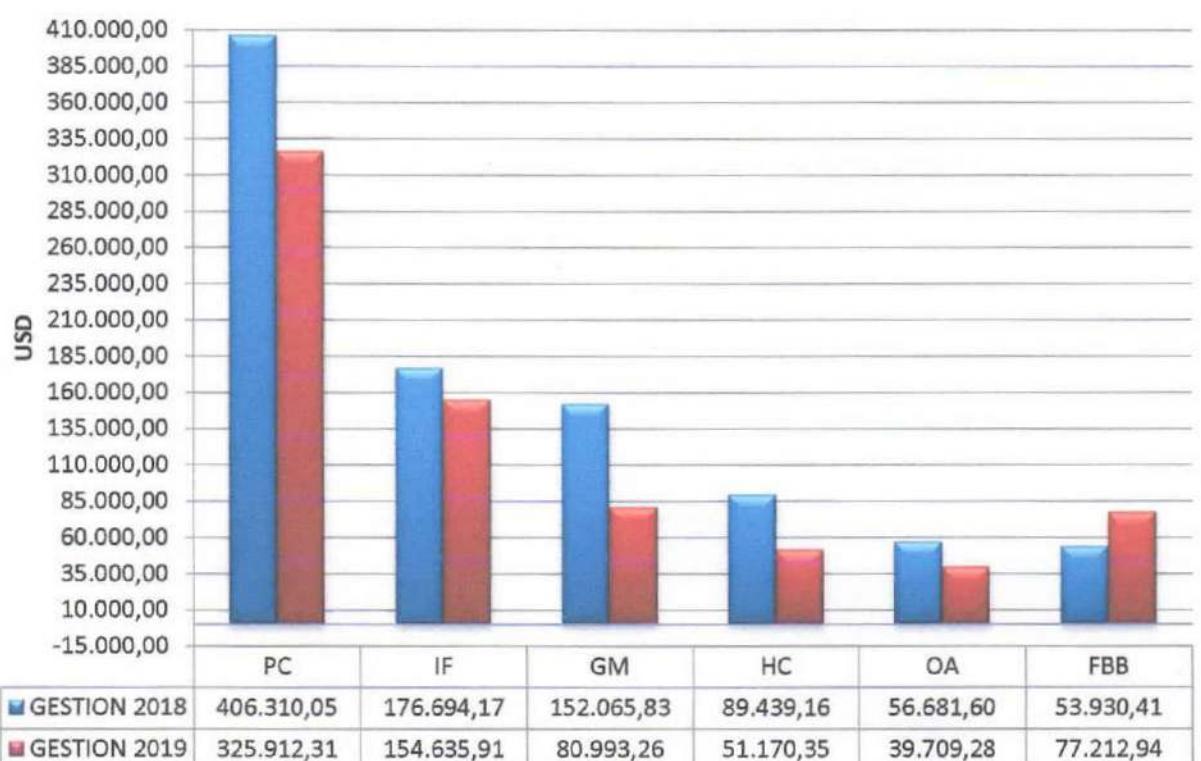
RUBROS VENTA



- 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.

Ventas por Año



La situación en el mercado no ha sido la más favorable, por varios motivos, como, por ejemplo: descuentos de la competencia, que oscilan entre el 25 y 45%, tanto de UMCO como de INDALUM, el paro en el mes de octubre, que desestabilizo la economía a nivel nacional, además del cierre de muchos negocios, también se ha cerrado el crédito a varios clientes que no cumplían con los pagos, lo cual no nos permite abarcar más mercado.

Varios

PARTICIPACIÓN EN LA EXPO – FERIA DE CAÑAR 2019.

Este año participamos en la FERIA DE CAÑAR, en el mes de junio, con la dirección del Ing. Miguel Paredes, quien estuvo acompañado de 1 agente vendedor y 2 empleados de la empresa durante los diferentes días del evento, tuvo un costo de \$350 más impuestos, valor que se pagó por un espacio dentro de las instalaciones. No tuvimos el éxito que esperábamos, ya que no hubo suficiente concurrencia de personas, sumado al clima sumamente frio de esos días.

PARTICIPACIÓN EN LA EXPO – FERIA DE AZOGUES 2019.

Este año, también tuvimos la oportunidad de participar, por la situación del paro, los resultados no fueron como las del año 2018, ya que la concurrencia de personas fue en menor escala, pero aun así, dieron buenos resultados, en ventas, posicionamiento de marca y el poder conocer de primera mano al cliente final.

INCENTIVOS Y DONACIONES

Durante este año, se hizo varias donaciones a diferentes medios de publicidad, GADS Parroquiales, Comunidades y Organizaciones, lo cual no solo es PUBLICIDAD GRATIS, sino también nos ayuda para los diferentes permisos de funcionamiento, ya que lo toman como LABOR SOCIAL.



PROMOCIÓN DIA DE LA MADRE

Este año tuvimos un descuento extra del 5% en ciertos productos como: Caldero Recortado, Caldero Extra, del 15% para el Industrial.

INVERSIÓN EN INCENTIVOS PARA NAVIDAD Y AÑO NUEVO.

En el 2019 se repartió calendarios y esferos para nuestros clientes y proveedores, buscando los mejores precios, hicimos el contrato con Graficas Hernández y el Sr. Diego Ochoa.

RECUPERACIÓN DE CARTERA

A través de nuestros Agentes Vendedores y de la oficina, se da seguimiento a los cobros, siendo los días estimados, los que se presenta en el siguiente cuadro:

DIAS PROMEDIO DE COBRO POR VENDEDOR

MES	PC	HC	OA	IF	GM	% TOTAL
ENERO	61	42	63	111	56	67
FEBRERO	65	47	63	103	44	65
MARZO	59	62	99	112	56	78
ABRIL	62	103	67	88	65	77
MAYO	50	53	114	83	52	70
JUNIO	51	56	69	104	54	67
JULIO	68	52	76	66	57	64
AGOSTO	64	56	74	80	59	66
SEPTIEMBRE	62	43	74	136	54	74
OCTUBRE	57	63	61	71	45	59
NOVIEMBRE	52	62	79	107	52	70
DICIEMBRE	58	27	75	93	61	63
TOTAL	59	56	76	96	55	68

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

A través de todo el año 2019 se realizó varias capacitaciones dentro de la Empresa a todo el personal, siendo la persona a cargo, el Ing. David Valladares y su Equipo de Trabajo, las cuales nos han servido dentro del ámbito diario.

PAGO DEL PREDIO DEL TERRENO DE ZHUCAY

En los últimos meses del 2019 se estuvo tramitando los pagos de patentes y del Impuesto 1x1000 en el Municipio de Cuenca, y nos informaron que estábamos con una deuda pendiente del predio del terreno, para nuestra sorpresa, el Ing. Pablo Parra, a quien le tocaba hacer el pago desde el 2016, no lo había hecho, así que estamos en mora. Se conversó con el Ing. Parra, quien supo notificar que está seguro de que, si se realizó dicho pago, pero tiene que encontrar los recibos para poder demostrar en Tesorería. Estamos a la espera de su respuesta.

ADECUACIONES DE LA PLANTA PARA SEGURIDAD INDUSTRIAL

Se realizó las siguientes adecuaciones:

- ❖ Señalización en el piso de divisiones entre maquinaria
- ❖ Señalización de ruta de escape en casos de emergencia
- ❖ Señalética recomendada por el Ing. Valladares
- ❖ Pintado y numeración en la maquinaria
- ❖ Implementación del proyecto 5S



- ❖ Limpieza y orden general de las diferentes áreas de trabajo
- ❖ Rotulación de cada área de trabajo
- ❖ Impermeabilizado del piso en el área de troquelado
- ❖ Pintado y limpieza de los baños

ADECUACIONES EN EL AREA DE PINTURA

Se realizó la compra de 1 compresor y mejora de la manguera, que va desde el compresor a la cafetera. También se renovó la tubería alimentadora del horno de secado, para un mejor funcionamiento.

VARIOS:

La Sra. Gina Cordova, nos está alquilando una prensa hidráulica para la producción de artículos embutidos, la misma que esta aun en pruebas, algunos artículos y tamaños se están produciendo de forma normal y otros todavía se tiene que seguir probando.

Se empezó a producir nuevamente la VAPORERA de 28cms, un poco diferente en el modelo, por el pedido de varios clientes.

PROYECCIONES 2020

- ✓ Incrementar la cartera de clientes a nivel nacional
- ✓ Enviar uno o dos delegados de la Empresa, para visitar a los clientes por lo menos dos veces al año en todas las zonas
- ✓ Desarrollar nuevos artículos
- ✓ Analizar qué productos se tiene que hacer un incremento en el precio



AGRADECIMIENTOS

Agradecemos a todos quienes, de forma directa o indirecta, y colaboraron para que la gestión del año 2019 se desarrolle con normalidad; de igual manera auguramos que las decisiones que tomen los señores accionistas beneficien siempre el crecimiento y estabilidad 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

