



INFORME DE LA ADMINISTRACION A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA EMPRESA MAQUINARIAS Y EQUIPOS EQUIGRUAS CIA LTDA POR EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2011

Señores Socios de Maquinarias y Equipos Equigruas Cía. Ltda.

Cumpliendo con las disposiciones de la ley de Compañías en mi calidad de Gerente General pongo a su consideración el Informe de Gestión realizada por la Administración de la Empresa durante el ejercicio económico 2011.

ANTECEDENTES.

La empresa denominada Maquinarias y Equipos Equigruas Cía. Ltda. Se formo en el año 1995, legalmente inscrita el 16 de agosto del mismo año bajo el número de registro mercantil 6876, constante en el tomo 135.

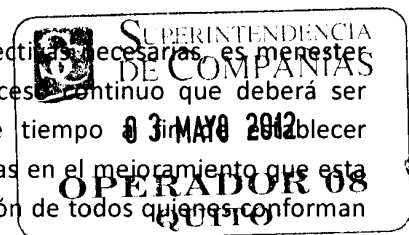
La empresa se conformo con tres socios, siendo el señor Lorgio Rosales quien posee la mayoría de las acciones y quien hasta el marzo de año 2010 fungía de Gerente General de la Empresa.

Los accionistas siguen siendo los mismos quienes fundaron la empresa, no así la GERENCIA que a partir de marzo del año anterior paso a mi administración en un principio a tiempo parcial y desde octubre del 2011 ya a tiempo completo.

Como queda indicado en un principio por tratarse de una administración a tiempo parcial me fue difícil hacerme cargo de la administración REAL de la empresa, ya que este trabajo requiere de tiempo completo para la correcta coordinación, implantación de políticas y puesta en marcha de soluciones permanentes a los problemas que dentro de la empresa existen.

A partir de que se tomo la administración a tiempo completo y durante este lapso de tiempo he realizado un análisis FODA (Fortalezas, oportunidades, debilidades, amenazas) que será analizado a su debido tiempo con ustedes señores socios y con los departamentos involucrados. En el análisis FODA se han detectado un sinnúmero de problemas en todas las áreas, que vienen afectando la imagen, el espacio competitivo dentro del mercado y en si la operación efectiva de la empresa.

Si bien es cierto no se han podido tomar aun las medidas correctivas necesarias, es menester indicar que la mejora a las falencias encontradas será un proceso continuo que deberá ser analizado y evaluado dentro de un periodo determinado de tiempo. Se establecieron responsabilidades de la administración y de las áreas involucradas en el mejoramiento que esta DIRECCION está dispuesta a implantar, con el apoyo y colaboración de todos quienes conforman la empresa, pero en especial de ustedes señores socios.





MAQUINARIAS Y EQUIPOS

Dentro del análisis FODA como se ha indicado existen factores negativos, pero también se ha encontrado factores positivos y alentadores los cuales han servido para sostener la empresa e impulsar su crecimiento, se deberá analizar detenidamente estos factores a fin de cultivarlos y lograr transmitirlos a todos los miembros de la empresa a fin de lograr la excelencia en el servicio a nuestros clientes.

Se ha logrado obtener de parte del Ministerio de Relaciones Laborales la aprobación del REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO, herramienta fundamental que apoya y dirige la actividad de la empresa dando instrucciones específicas de los derechos y obligaciones tanto de los trabajadores cuanto de los socios y de la administración de la organización.

Es primordial establecer manuales de funciones tanto para los empleados cuanto para los departamentos y áreas de la empresa, por lo que se ha empezado con el área de bodega entregando un instructivo base para su análisis con las personas del área involucrada y posterior puesta en marcha del mismo.

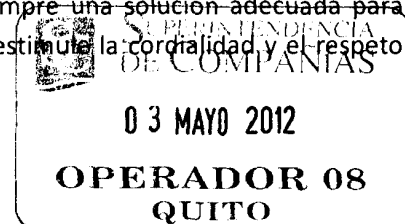
A partir de este año y con un cronograma establecido cada departamento deberá presentar su manual de instrucciones para ponerlo a debate con la GERENCIA a fin de aprobarlo y establecerlos como una política funcional de la empresa.

Dadas las delicadas actividades que la empresa realiza dentro del área de transporte pesado, extrapesado y el alquiler de equipos especiales como son grúas, montacargas brazos hidráulicos y demás, se hace NECESARIO obtener la aprobación del REGLAMENTO DE SEGURIDAD INTERNO DE LA EMPRESA, el mismo que guiará las actividades operativas de la empresa garantizando un servicio de calidad al cliente y evitando la siniestralidad de los empleados en los trabajos encomendados.

Se ha realizado el acercamiento con una empresa externa quien será la encargada de guiar este proceso y colaborar con la obtención del Reglamento mencionado.

La Superintendencia de Compañías en un proceso de mejoramiento y a fin de globalizar la información contable y financiera de las entidades, viene exigiendo a las empresa adoptar NIFS (Normas Internacionales de Información Financiera), nuestra empresa se encuentra en el sector PYMES de empresa pequeñas y se ha contratado los servicios de una empresa externa a fin de guiar, capacitar e instruir al personal del área implicada a la adopción de esta medida. Cabe indicar que la empresa a capacitado para este cambio a la contadora señora Silvia Quezada.

Como puntal de toda organización los empleados juegan un papel importante dentro del desarrollo de la misma, por lo que se ha dado prioridad al trato personalizado con los mismos a fin de escuchar sus inquietudes, reclamos y demás buscando siempre una solución adecuada para ambas partes a fin de promover un ambiente de trabajo que estimule la cordialidad y el respeto entre los mismos.





MAQUINARIAS Y EQUIPOS

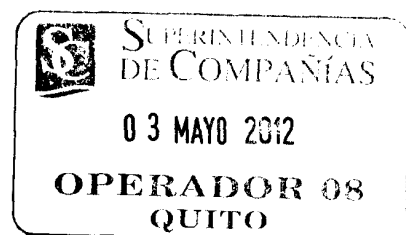
Debo hacer notar que el reclutamiento de personal nuevo para el área operativa se lo viene haciendo de forma empírica generalmente por el Gerente de Operaciones, señor Lorgio Rosales, por lo que como se indico anteriormente es fundamental establecer manuales de funciones en este caso tanto para el área de Recursos Humanos cuanto para el área Operativa ya que la primera es la encargada de viabilizar este proceso basada en un manual sistemático que garantice el personal a contratar para beneficio de la empresa.

El mantenimiento preventivo y correctivo de los equipos deberá ser atendido urgentemente a fin de garantizar un servicio de calidad al cliente, nuevamente los instructivos deberán ser implantados a fin de normar estas actividades tan necesarias para el correcto funcionamiento de la maquinas de la empresa.

Dadas las condiciones de vetustez de algunos equipos se ha visto necesario la renovación de los mismos, ya que afecta enormemente la imagen con los clientes y presentan un perjuicio económico para la empresa. Es por esta razón que se ha empezado los trámites necesarios para obtener crédito y renovar los equipos, este será un proceso paulatino pero constante que buscara el reemplazo de por lo menos el 70% de la maquinaria vetusta, en primera instancia para luego abarcar el 30% restante.

La imagen física de la empresa se ve deteriorada por una aparente falta de espacio para la ubicación de los equipos dentro de la planta, pero más que falta de espacio es falta de organización de la distribución de los mismos, por lo que se están realizando dos construcciones una a fin de ampliar las oficinas del área administrativa y la segunda la finalización de una bodega multifuncional a fin de ubicar motores, equipos y demás que actualmente se encuentran a la intemperie en una superficie cerrada, esto no solo para beneficio de los mismos sino para la organización correcta y adecuada del patio.

Se deberá también clasificar la maquinaria que por su estado se considere chatarra y deshacerse de la misma, con esto se optimizara el uso del espacio, mejora la imagen y aportara con recursos financieros a la empresa.



ASPECTO FINANCIERO

	2010	2011
VENTAS	1.108.660.31	1.502.766.46

Podemos notar que ha existe un buen aumento en el nivel de ventas de un poco más del 35% respecto al año anterior, esto se debe principalmente a la inversión que viene realizando el Gobierno Nacional en el sector publico tales como mejoramiento de carreteras, construcción de hospitales, proyectos hidroeléctricos entre otros.

Se ha logrado mantener clientes importantes tales como Ferrocarriles del Ecuador, Edehsa, Edecomsa, Induallas, Acindec, Esacero, Cuerpo de Ingenieros del Ejército, Celec, por citar algunos. Pero también se ha logrado captar otros clientes que deberán ser objeto de mucha atención para este siguiente periodo tales como Intercilsa, Metromodal, Sedemi entre otros.

Se deberá realizar un estudio de mercado a fin de establecer la situación actual de la empresa y de nuestros competidores dentro del área comercial que ejercemos. Así mismo se deberá buscar una estrategia que nos permita obtener una ventaja competitiva sobre nuestros competidores y de esta manera mantener los clientes actuales y lograr acaparar otros importantes.

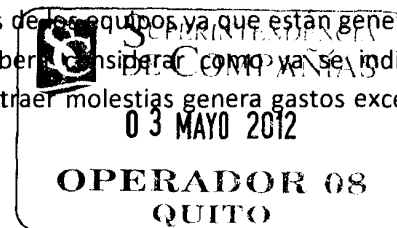
Cabe destacar que el servicio que prestamos con los diferentes equipos que posee la empresa lo venimos realizando en todas las áreas del país.

	2010	2011
COSTOS Y GASTOS	1.048.047.65	1.383.963.58

Como es de esperarse los costos y gastos han sufrido una elevación en un porcentaje parecido al de las ventas en un 32%, esto se debe al incremento de gastos de mantenimiento de los equipos, la contratación de personal nuevo y la elevación de gastos administrativos y financieros que la operación acarrea.

Sobre el aumento de personal es un rubro importante que debe ser analizado y puesto a discusión ya que se deberá evaluar tanto al personal antiguo como al reciente a fin de maximizar los recursos que cuanto a mano de obra la empresa posee actualmente.

Asi mismo se deberá revisar los costos de mantenimientos de los equipos, ya que están generando un rubro mayor de lo previsto, dentro de esto se deberá considerar como ya se indico la renovación de equipos, ya que el equipo viejo aparte de traer molestias genera gastos excesivos en mantenimiento.





MAQUINARIAS Y EQUIPOS

Se buscara también proveedores estratégicos con servicio técnico postventa que garantice la adquisición de repuestos y accesorios.

	2010	2011
CUENTAS POR COBRAR	419.530.19	467.629.20

Como se ha indicado las ventas han subido pero con ello también se ha incrementado el porcentaje de cuentas por cobrar a un 12%, es decir, casi la mitad del incremento de las ventas no ha podido ser cobrado.

Se debe implementar un manual de políticas para las ventas a crédito, ya que esto esta ocasionando problemas de liquidez a la empresa por clientes morosos que dada la AMISTAD que poseen con los dueños de la empresa abusan de esta relación y no cumplen con sus pagos como es debido.

Las cuentas serán analizadas una por una y si se han agotado los mecanismos administrativos para el cobro deberán ser ejecutadas mediante vía legal para obtener el cobro sin importar la empresa que sea.

INDICE DE LIQUIDEZ

Formula: Activo corriente / Pasivo Corriente

$$534.692.47 / 383.666.59 = 1.39$$

INTERPRETACION:

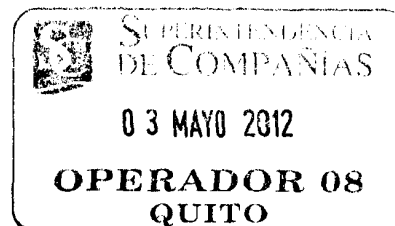
Este resultado nos indica que la empresa no tendrá mayores problemas para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Este índice maneja una relación adecuada entre activos y pasivos de 1 a 1, en este caso el índice es mayor, por que se espera cumplir con lo pagos de una forma adecuada.

Si bien es cierto el índice es bueno se deberá tener en cuenta que para poder cumplir con las obligaciones se deberá mantener una política adecuada a fin de administrar correctamente los fondos sin desviarlos en otras cuentas a fin de solventar los pagos diligentemente.

CAPITAL DE TRABAJO

Formula: Activo Circulante – Pasivo Circulante

$$480.928.61 - 332.840.14 = 148.088.47$$





MAQUINARIAS Y EQUIPOS

Este es el dinero que la empresa posee para trabajar durante el año, después de pagar nuestras deudas de corto plazo.

RAZON DE ENDEUDAMIENTO

Formula: (Pasivo Circulante + Pasivo Largo Plazo) / Total Activos

$$(332.840.14+550.745.27)/1.042.056.14 = 0.84$$

Interpretación:

Del resultado de este índice podemos indicar que 0.84 unidades monetarias corresponden, y son financiadas, a deuda de corto plazo y largo plazo, mientras que 0.16 unidades monetarias son financiadas por los accionistas.

CONCLUSIONES

De lo indicado anteriormente podemos notar que la empresa tiene varios aspectos en los cuales se deben realizar ajustes urgentes, también es cierto que existen factores favorables que deben ser cultivados en todo el personal de la empresa.

Nuestro principal objetivo como organización debe ser el mejoramiento continuo, aprovechando al máximo los recursos disponibles, a fin de alcanzar la excelencia en el servicio a nuestros clientes, prestando nuestro servicio con personal calificado, tomando las medidas de seguridad a fin de evitar riesgos y accidentes en las labores que la empresa adquiera.

RECOMENDACIONES

El presente informe deberá ser analizado por lo señores socios de la empresa y el personal administrativo, apoyar con la implementación de las medidas necesarias y aportar con ideas innovadoras que serán de beneficio de toda la organización.

Atentamente

Lic. Cristian Mesías C.

GERENTE GENERAL

