

INFORME DE GERENCIA

Señores Accionistas:

"METALURGICAS" "QUISAY & YAGUACHI" "INDUSTCOM" C.A.

En cumplimiento de lo dispuesto en la Ley de Compañías, cumpíeme presentar a ustedes, el Informe de actividades del ejercicio económico 2015:

Debo indicar que los ingresos correspondientes al ejercicio económico 2015 ascienden a USD \$ 95.962,70, y los costos y gastos incurridos ascienden a USD \$ 95.284,33obteniendo un resultado de utilidad del ejercicio de USD \$ 677,87, del cual se debe realizar la distribución de utilidades a los trabajadores.

INFORME ADMINISTRATIVO DE ACTIVIDADES AÑO 2015

INTRODUCCIÓN

En el mes de agosto del año 2012 se crea FUNDYMAQ una microempresa familiar dedicada a la elaboración de partes y piezas en hierro gris, la misma que logra acaparar una proporción importante en el mercado del sector de la construcción, con clientes dedicados a fabricar concreteras.

Con miras a crecer llevando a la empresa a otro nivel, en busca de nuevos mercados y diversidad de productos nos vimos en la necesidad de crear una compañía que proyecte seguridad, crecimiento económico y confianza en el cliente, el 18 de Marzo del 2015 se funda "METALURGICAS QUISAY & YAGUACHI INDUSTCOM C. A." la cual trabaja con más líneas de productos, que comprende:

- Piezas y Repuestos para Concreteras.
- Partes y Repuestos para Hornos y Cocinas Industriales.
- Partes y Piezas para Maquinaria.
- Línea Decorativa
- Se cuenta con maquinaria (Torno y Fresadora) para mejorar los modelos de fundición.

La empresa cuenta con una nómina de 12 colaboradores y se distribuyen en tres departamentos:

- **Administrativo.**

Gerente General (Tiempo completo)

Administradora (Tiempo parcial)

Asistente Contable (Tiempo completo)

- **Producción.**

Jefe de Producción (Tiempo completo)

Moldeador (Tiempo completo)

3 Ayudante (Tiempo completo)

2 Fundidores (Tiempo parcial)

- **Mecanizado**

2 Maestros torneros (Tiempo completo) (Tiempo parcial)

Con esta breve reseña histórica comenzamos el presente informe:

"Si seguimos haciendo lo que estamos haciendo, seguiremos consiguiendo lo que estamos consiguiendo."

Como dice nuestro slogan: "Fundimos Metales, Forjamos Historias"

En el mes de marzo comienza a trabajar "METALURGICAS QUISAY & YAGUACHI INDUSTCOM C. A." con ciertos inconvenientes:

- El retraso en la constitución de la compañía (seis meses) por parte del Sr. Abogado no nos permitió comenzar con la empresa desde enero 2015 y esto fue el inicio de una dura travesía.
- La falta de asesoría en todos los ámbitos, nos ha costado re direccionar muchos recursos al pago de multas, malas negociaciones con terceros y el fisco, el desconocimiento del traspaso de obligaciones como el no pago de la cuenta de integración de capital por 20000 dólares y por ultimo no cumplir con formalidades que conlleva ser una Compañía Anónima.
- Frente a esta problemática los accionistas deciden no facturar los meses de marzo y abril 2015 ya que se tenía que dar a conocer a nuestros clientes el cambio de nombre de la empresa y los nuevos datos a los que tenían que dirigirse.

- Pese a ser un año difícil la experiencia de la empresa nos ha ayudado a crecer como personas y profesionales.

CONCLUSIONES

- No contar con una estructura definida en toda la empresa, tanto en funciones como en responsabilidades, han mermado el crecimiento de la empresa.
- Los costos aplicados en la empresa FUNDYMAQ son obsoletos en la nueva compañía, ya que no tenemos total certeza en nuestras decisiones.
- Pese a existir una crisis a nivel de país, esta no es excusa para tomar la responsabilidad de que la falta de organización y planificación por mi parte como líder de la compañía, no nos han permitido crecer y dar campo para que nuestra competencia entre en nuestro mercado.
- El delegar a nuestra área de ventas a terceros ha perjudicado el flujo de efectivo de la empresa, dejando afectado incluso a nuestros socios.
- Prácticamente trabajamos sin área de ventas, por esta situación hemos descuidado la relación con nuestros clientes.
- El no contar con políticas de crédito perjudica a la recuperación de cartera vencida.
- Se presentaron inconvenientes en el manejo de inventario de materias primas.
- Pese a ser un año difícil, se obtuvo utilidad, \$677,87.

RECOMENDACIONES

- En los negocios no se deben considerar sentimientos familiares ya que esto nos ha llevado a toma de decisiones erróneas frente a nuestra empresa aliada, para lo cual se deben dejar claro la forma de trabajo con nuestra empresa aliada.
- Se tiene que reestructurar todas las áreas de la empresa, definiendo funciones y responsables, para de esta manera tener un mayor control sobre los procesos y poder establecer costos.
- Crear el Departamento de Ventas para cerrar negociaciones directamente y así crear nuevas políticas de cobro que nos ayudaran a recuperar el capital.

- Realizar estudios de investigación de mercado para incrementar nuestros clientes y a su vez poder descubrir necesidades insatisfechas en los distintos sectores económicos
- No trabajar con distribuidores ya que aparte cobrar comisión, encarece el producto.
- Realizar un estudio minucioso de los inventarios ya que es un proceso complejo.
- En mi criterio debemos pedir asesoría a un profesional en el manejo empresarial, para redireccionar nuestros esfuerzos y mejorar el uso de recursos.

Quito, 30 de marzo de 2016

Atentamente,



Econ. Luis Qulsay
Gerente General