

## **INFORME DE GERENCIA**

Señores Accionistas:

**"METALÚRGICAS" "QUISAY & YAGUACHI" "INDUSTCOM" C. A.**

En cumplimiento de lo dispuesto en la Ley de Compañías, cúpleme presentar a ustedes, el informe de actividades del ejercicio económico 2017:

Debo indicar que los ingresos correspondientes al ejercicio económico 2017 ascienden a USD \$ 193.219,53, y los costos y gastos incurridos ascienden a USD \$ 191.576,25 obteniendo un resultado de utilidad del ejercicio de USD \$ 1.643,28, del cual se debe realizar la distribución de utilidades a los trabajadores.

### **INFORME ADMINISTRATIVO DE ACTIVIDADES AÑO 2017**

El año 2017 fue de realce para la empresa, ya que se incrementaron las ventas con respecto al año anterior; Sin embargo se presentan inconvenientes con respecto a los costos y gastos ya que la utilidad sigue siendo baja con respecto a los valores invertidos en la empresa.

#### **Área de Producción**

- El año se inició con la adquisición de una maquina llamada TORO DINGO, misma que es de gran utilidad para el proceso de fundición de la empresa.
- Una de las estrategias implementadas por la empresa para reducir su cartera vencida fue negociar con los clientes la adquisición de implementos que nos hacían falta por un valor igual o superior al que nos adeudan.
- Se compraron los uniformes para toda la planta, lo cual mejoro la presentación del personal.
- Medio año el área de mecanizado no estuvo en continuo funcionamiento por lo cual no se obtienen beneficios, para esto se decidió contratar un ayudante con conocimiento de torno para mejorar las matrices de la empresa.
- Se reubican las máquinas del área de mecanizado, para aumentar el espacio útil del área de fundición, esto mejora el trabajo de las dos áreas.
- A mediados de año se renueva el personal del área de fundición, aunque esto nos lleva a tener muchos desperdicios por la producción de mala calidad, a finales de año se notan mejoras en la producción.
- Ante la falta de materia prima se utilizan materiales alternativos más la adición de minerales, pero no dar los resultados esperados, por este motivo se perdió credibilidad por parte de los clientes, lo cual se pudo contrarrestar.

## **Área de Ventas**

- Se bajaron los precios de venta a las piezas de gimnasio, pero se realizaron ventas desmedidas a fabricantes del sector, lo cual generó nuevamente cartera vencida y afectó el flujo de efectivo de la empresa; estas ventas se las realizaron por comisión al 10%, pero no se concretó el pago de la comisión ya que las ventas están en mora hasta la presente fecha.
- En el mes de junio se procede a contratar personal para ventas para aumentar las mismas, la primera experiencia no es muy grata, pero al realizar un cambio en la vendedora se presentaron mejoras en las ventas como en la recaudación de cartera vencida.
- La persona encargada de ventas se encuentra cargo del inventario de productos terminados, por ese motivo se mejora el control de la bodega.
- Se adquiere un camión HINO CITY, para el área de ventas, mismo que se lo realizó a través de un contrato Leasing del Banco Guayaquil; la compra se realizó en julio de 2017 aprovechando la reducción del IVA y los aranceles para vehículos.

## **Área Administrativa**

- Se tienen problemas para controlar la materia prima, esto es muy perjudicial ya que no cuadran los valores de inventarios con los físicos.
- Se presentan problemas con el proceso contable ya que no cumple con los requerimientos de la contadora; se presenta este inconveniente ante la junta, misma que plantea buscar un reemplazo para el próximo año.
- La deuda que la socia Ana Quisay adquiere por cartera vencida del 2015 no es cancelada hasta este momento, motivo por el cual existe malestar en la junta.
- Se llega a un acuerdo para rentar el lote número 6 para ubicar las oficinas para un lapso de 2 años contados desde enero 2018.
- Se abrieron las puertas de la empresa para que se realicen prácticas por parte de estudiantes de los distintos niveles académicos.
- La empresa realiza préstamos para cancelar deudas que se contrajeron a través del CONTRATO DE COMPRA Y VENTA PARCIAL REALIZADAS A FUNDYMAQ en el 2015. El detalle de estos préstamos están debidamente registrados en la contabilidad de la empresa.
- La empresa propone desarrollar un proyecto para la CFN con el fin de aumentar su oferta de productos y servicios, pero esto se debe realizar en los próximos años.

## RECOMENDACIONES

- Realizar adecuaciones en las instalaciones, para mejorar la imagen.
- Construir una bodega para almacenar y mejorar el control de las materias primas.
- Realizar convenios con instituciones para que estudiantes puedan hacer sus prácticas en nuestras instalaciones.
- Realizar el manual de funciones del toda la empresa, para mejorar la eficiencia del trabajo.
- Revisar el método de costeo de la empresa, para optimizar el uso de todos los recursos que están a disposición de la empresa.
- Contratar personal en el área administrativa que estandarice la información y procesos de la empresa con miras a una ampliación.
- Fortalecer el área de ventas que es importante para la obtención de recursos.
- Definir un plan de pagos para todas las obligaciones que mantiene la empresa.

Quito, 30 de marzo de 2018

Atentamente,



Eco. Luis Quisay  
Gerente General