

MECINAP S.A.

INFORME GERENCIA GENERAL

PERIODO 2017

El año 2017 fue extremo desde el punto de vista financiero para la compañía; obtuvimos menos facturación de lo presupuestado, por lo que los gastos administrativos se vieron crecer.

La facturación anual sumó \$108.470,51 promedio mensual \$9.070,87

Costo de ventas \$ 42.101,19 promedio mensual \$ 3.508,51

Gastos administrativos \$ 90.019,24 promedio mensual \$ 7.501,62

El porcentaje de costo de producción se mantiene en el rango previsto (40%), sin embargo, los costos administrativos que no deberían pasar del 50% respecto de las ventas, se dieron en un 82,7%.

Los rangos de facturación esperados no se obtuvieron en el año 2017, siendo el presupuestado de \$15.000 mensual y el punto de equilibrio \$12.000 mensual.

MECINAP S.A.

FACTURACION X CLIENTE

2017

TOTAL CHOVA DEL ECUADOR	890,00	106,00	996,00
TOTAL EST2	450,00	54,00	504,00
TOTAL ECUAMSETEC	11.473,00	1.606,22	13.079,22
TOTAL EUROINSTRUMENTS	440,00	52,80	492,80
TOTAL IMS2	65.787,25	7.426,91	73.214,17
TOTAL LUIS HEREDIA SANDOVAL			
- HALBURTON	6.607,26	329,67	7.436,93
TOTAL MIDGO CIA. LTDA	20.324,40	2.693,67	23.018,07
TOTAL PRODUCTOS SCHULLO	8.275,00	993,00	9.268,00
TOTAL SOLUCIONING	50,00	6,00	56,00
TOTAL WALTER ALVAREZ	113,6	15,9	129,5
TOTAL PRESTACION DE SERVICIOS	4.560,00	547,2	5.107,20
TOTAL 2017	108.470,51	14.332,18	123.302,69

PROBLEMAS CONSIDERADOS EN LA GESTIÓN

1. Falta de procesos contractuales
2. Falta de gestión comercial
3. Costo fuera de presupuesto de mano de obra calificada
4. Presupuestos subestimados

1. FALTA DE PROCESOS CONTRACTUALES

En la actualidad, no se firma un contrato por proyecto, se pide una orden de trabajo al cliente para proceder de acuerdo a la cotización aprobada.

2. FALTA DE GESTIÓN COMERCIAL

No han ingresado nuevos clientes con nuevos proyectos, la gestión existente se la hace sobre la base de datos de ex-clientes de la Gerencia de Ingeniería, se presentan un promedio de 4 cotizaciones comerciales en un mes, con seguimiento por parte de la misma Gerencia.

3. COSTO FUERA DE PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA CALIFICADA

El valor a pagar por mano de obra calificada, superaba el presupuesto establecido en la propuesta a clientes por lo que, hasta que los contratados principales se capacitaban, hubo la necesidad de contratar personal con conocimientos generales. Esto provocó errores en la elaboración de partes y piezas, con la consecuente repetición, pérdida de tiempo, duplicidad de gastos y en algún caso pérdida de contratos complementarios.

4. PRESUPUESTOS SUBESTIMADOS

Haga referencia a la falta de rubros a considerar y detallar en las propuestas económicas a los clientes, entre estos:

- Transporte de las máquinas fabricadas
- Valor por instalación
- Prueba con producto
- Período de prueba antes de entrega
- Período de prueba post entrega
- Tiempo estimado en días laborables

Podemos considerar otros problemas que acarrean falta de liquidez a la empresa.

El sistema de facturación de todos los proyectos y las compañías contratantes, exigen su realización al final de la entrega del producto y establecen como pago del 40% restante 30 días luego de la factura; si consideramos en los proyectos grandes su elaboración en un promedio de 90 días laborables reales son casi 120 días consecutivos, de inicio fuera de tiempo tenemos que devolver al Sr. el valor correspondiente al IVA, si no se ha logrado con

compra de productos obtener este beneficio fiscal, a fin de acelerar la entrega, debemos considerar trabajos extras de los empleados, que inflan la carga de aportaciones y beneficios de los empresarios.

Tomando en cuenta la consideración anterior del costo de producción en un 90%, si permitimos un 60% de anticipo, apenas contamos con un 30% para cubrir los gastos administrativos, en espera de la cancelación del saldo en 30 días laborales más. Por esta razón es razonable el uso de parte de los recursos de otras empresas para cubrir las obligaciones.

Esta gerencia ha tomado medidas a fin de reducir en diez a veintis por ciento

- El pago de honorarios de la Gerencia General desde el mes de octubre 2017 a la fecha.
- A la falta de liquidez, el diferir más no en cuentas del pago de los aportes a empleados.
- Negociar el pago de liquidaciones a plazos, de empleadas no trabajamos internacionales se tienen proyectos.
- Salida de la seguridad social de Gerencia de Ingeniería con fecha diciembre de 2017.
- Búsqueda de otras opciones de arriendo de local a menor costo.
- Como indica la ley en estos casos, se ha priorizado el pago de aportes a la seguridad social y sueldos a empleados normativos, lo que le excede al Gerente de Ingeniería, luego se ha cancelado y llegado a acuerdos de pago con proveedores externos, que ventajosamente no han suscitado valores altos y se han realizado sobre los mismos abonos. Frente al SRI tenemos una deuda en firme de más de \$1400 dólares por devolución de IVA que no pudimos deducir con compras.
- Todos los proyectos y por tanto sus máquinas realizadas tienen garantía, por tanto, en caso de reclamo, hemos realizando el análisis respectivo y se ha establecido responsabilidad para el respectivo cobro y reposición.
- La compra de materiales y contratación de servicios externos, siempre se realiza con la evaluación de varias cotizaciones, en su mayoría revisadas por la Gerencia de Ingeniería.

Orals considerations

De acuerdo a las leyes vigentes, esta Gerencia ha procurado toda el tiempo cumplir con las exigencias establecidas, en cuanto al tema laboral y fiscal, marginando por completo problemas legales.

FACTURACION PENDIENTE

Al cierre del ejercicio 2017 existían gascos y compras realizadas sobre proyectos que se facturan al año siguiente, si bien los anticipos están considerados, la facturación total se registra en 2018.

22/09/2012	Ex. APTA	CARERA DE ACERO	5m	59,20	7,00	62,00
	AMPOLLA	INDICADOR DE 40 ESCALONES				
25/09/2012	APL 5 A	CALCETIN REMANENTECES	2m	38,10	41,20	41,20
		LOTERIA SUPLENTO				
		6m				
		VALORACION POR FICHO				
		VALORACION DE C/ADO				
		VALORACION DE C/ADO				

