INFORME DE GERENCIA GENERAL
INDUSTRIA TORRES MENDEZ CHANCADOS CIA.LTDA.
DÍA 22 DE MARZO DE 2019

En la ciudad de Cuenca, cantón Cuenca, a los veinte y dos días del mes de marzo de dos mil diecinueve, en mi calidad de GERENTE GENERAL me permito presentar el siguiente informe de actividades y gestión del año 2018:

1. Gestión en infraestructura y puesta a punto de la Operación.
2. Gestión de Estrategia de Mercadeo y creación de marca.
3. Gestión y análisis de proveedores.
4. Decisiones y pasos a seguir.

1.- Gestión de Infraestructura y puesta a punto de la Operación.

Después de la adquisición de la maquinaria y posterior transporte de la misma desde la ciudad de Quito a la ciudad de Cuenca donde esta domiciliada la empresa en el mes de Junio la misma requirió de instalaciones eléctricas de alto conocimiento técnico y para ello la compra de equipos adicionales así como el trámite de permisos para poder instalar los mismos.

Estos pasos se concretaron en el mes de septiembre y octubre dejando la maquinaria instalada y lista para pruebas en el mes de octubre.

Luego de esto en el mes de noviembre se hicieron varias pruebas de producto con diferentes materiales, tamaños, moldes, tomando tiempos de Set Up, compresión, preparación de material, tiempo de empacado en vacío, se hicieron algunas variaciones en empaquetado, corte, tiempos de compresión, tiempo en túnel y cantidad de estas operaciones, hasta definir los tiempos adecuados.

Por tanto, a partir del mes de diciembre la operación se encuentra a punto para producir.

2.- Gestión de Estrategia de Mercado y creación de marca.

Desarrollado el producto y analizados sus costos hemos podido definir un logo y determinar los colores representativos de marca que son:

NEGRO: PREMIUM y elegancia.

BLANCO: Un molde en el cual puede ampararse cualquier producto o marca.

ROJO: Color tradicional de la ciudad en la cual orgullosamente nació esta idea y sus socios fundadores.

Propuesta de valor:

"Damos una solución empresarial para creación de valor y marca con artículos textiles innovadores aptos para material POP, promoción, e identificación de marca"

La **creación de valor** es: Articulo innovador y fácil de distribuir, llamativo y de alta recordación de marca con tiempo de producción corto y bajo costo.

La **distribución de valor**: Se planifica hacer mediante canal directo de entrega con actores freelance y los mismos socios.

La **comunicación de valor**: Se planifica crear una página web con chat box y campaña de mercadeo en redes sociales así como compra de dominio en google search. Eso se hará en el futuro inmediato.

Adjunto LOGOS.

3.- Gestión y análisis de proveedores.

Se han definido los siguientes proveedores que han sido evaluados en base a los siguientes parámetros:

1. Camisetas: Capacidad de compresión, variedad de colores y diseños, tiempo de crédito, precio.
2. Toallas: Capacidad de compresión, variedad de colores y tamaños, servicio de costura, tiempos de entrega, precio.
3. Plástico para envasado al vacío: Capacidad de compresión en vacío, tamaño para evitar desperdicio, facilidad de corte.

4.- Decisiones y pasos a seguir.

a. Pago de proveedores
b. Pago de servicios
c. Plan de comunicación y desarrollo de canales de comunicación
d. La decisión de los socios es continuar con la empresa dando prioridad una vez concluidas las obligaciones de pago con la estrategia de mercadeo. Inversión estimada USD$1500

Ing. Juan Pablo Torres Espinoza
GERENTE GENERAL