

SR. SOCIOS : **INFORME GERENCIA 2011**

**ANTECEDENTES**

- Para tranquilidad de todos he de informar que el 2011 tuvimos una utilidad de 6.361.96.\$ . mientras que el 2010 tuvimos pérdida 30.000.\$ . Asumí la gerencia desde Mayo y es de tener en cuenta que de Enero Abril tuvimos pérdida, es decir que la utilidad generada corresponde solamente a 8 meses.
- Era como que nos hundíamos bajo el mar, los dos primeros meses enderezamos la nave y en los 6 últimos meses hemos estado subiendo a la superficie. Aún no llegamos a la superficie, ya estamos cerca, ya vemos la luz del sol
- Todo ha sido a base de control

**PRODUCCION**

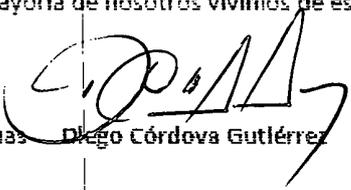
- En reuniones con Esteban Abad se vió que la empresa tenía demasiados empleados, se pensó en Despidos.
- La gente trabaja suave, a un 60%, estaban anquilosados y adueñados de su lugar físico de trabajo y los más antiguos eran "los intocables". Por eso se instauró el sistema de **ROTACION** entre talleres. En los 8 meses renunciaron 6 personas. Misión cumplida en cuanto a carga laboral se refiere.
- Estábamos demasiada gente, de hecho seguimos trabajando normalmente sin las 6 personas.
- La Compañía se ha liberado de una fuerte carga laboral al costo mínimo legal. El total liquidaciones son 7.000.\$ mientras que con despido hubiera sido unos 25.000.\$  
Es importante resaltar que para el pago de esas liquidaciones, no hubo financiación externa, sino con propios recursos. Los 7.000.\$ afectaron a los resultados 2011.
- Estos cambios generan una disminución en costo de producción, que era uno de los objetivos a cumplir buscando la Rentabilidad de la actividad de la Compañía.
- El personal estaba laborando mejor, pero todavía el rendimiento era bajo. Como segundo paso se instauró la **Tarjeta de Labores** con la hora de inicio de cada actividad.  
El efecto fue casi inmediato y se puede decir que el rendimiento ha mejorado.  
Se mejoró la eficiencia de Producción.

**VENTAS**

- Tuvimos reuniones con vendedores de locales. También se instauró la **ROTACION** entre Locales y hemos mejorado en el seguimiento de ventas de cada empleado. Sobre todo se han roto malas costumbres y ha entrado sangre nueva con las mismas personas.
- Hemos subido 3.000.\$ en ventas mensuales que representa un escaso 10% que poco a poco estamos subiendo, pero es importante que las ventas se estabilizaron
- En 2010 tuvimos un resultado de (-30.000.\$) mientras que en 2011 tuvimos un resultado de 6.000.\$ es decir una Diferencia de 36.000.\$ ,

**CONCLUSION**

- Se han cumplido los objetivos laborales y hemos mejorado en ventas. Aun falta trabajar más en ventas.
- Hacemos buen equipo con Lupe Gutierrez, porque con su fuerza me empuja y no deja que me descuide.
- También se han hecho reuniones de Administradores y hemos mejorado mucho la convivencia entre familia. Somos una empresa familiar y el más alto valor es nuestra familia ..  
la mayoría de nosotros vivimos de este negocio y debemos cuidarlo

gracias  Diego Córdova Gutierrez

