

INFORME GERENCIA 2015

Hemos tenido **Resultado Negativo** producto de la diferencia entre ingresos y egresos.

En cuanto a los **Egresos** hay que decir que se han mantenido iguales, por lo que sus pagos se han ido postergando y acumulado. Los últimos años la Compañía está soportando el gran peso de las **Jubilaciones**, son grandes cantidades de dinero que debemos enfrentar. Esos grandes pagos han provocado un desequilibrio grande en la liquidez de la empresa que se arrastra a lo largo de los años. Esto es consecuencia de la antigüedad de los empleados, que en su mayoría superan los 15 años de labores. Es decir que aún nos esperan unas cuantas jubilaciones más. Así mismo en los últimos años tenemos **Deudas Anteriores Acumuladas** que mes a mes debemos seguir cumpliendo. En definitiva, cada vez que entra dinero se consume en pagar obligaciones anteriores.

Los **Ingresos** han ido disminuyendo cada año debido a los siguientes motivos :

- **Portal** : las ventas importantes al Estado se realizan por el Portal de Compras, en el cual nunca figuramos porque estamos atrasados en IESS y SRI. Situación que viene ocurriendo en los últimos años y no llega el momento de igualarnos. Por este motivo perdemos venta y la competencia gana terreno.
- **Competencia** : cada día hay más empresas de impresión. En la ciudad se dictan cursos de serigrafía, cada año se incorporan nuevos artesanos al negocio. En San Blas hay como 30 empresas que hacen bandas y poco a poco hacen otros productos como banderas. Si antes vendíamos 100 bandas, ahora vendemos 20. Los competidores importantes Bordinsa y Milenio conocen nuestra estructura y presentan mejores precios.
- **Precios** : hemos mantenido los mismos precios, provocando menor venta. Cotizamos precios interesantes pero no compran, porque son altos. Casi todas las instituciones solicitan dos o tres cotizaciones y casi siempre somos los más caros.
- **Tecnología** : por falta de liquidez no hemos podido comprar la sublimadora, aunque dimos 1.000.\$ de enganche. Aun es nuestro objetivo comprarla que bajará costos de producción al 50% por lo menos.
- **Errores** : han disminuido bastante con las multas que se descuentan en quincena y se archivan en su carpeta laboral. El personal no es consciente de la gravedad ocasionada cuando se produce un error. Con un trabajo mal presentado, el cliente queda molesto, no volverá y no nos recomendará, perderemos ventas futuras. Esto no tiene un efecto inmediato en ventas actuales, pero resulta que muchos clientes han solicitado la devolución del dinero y otros han pedido que se les descuenta, con lo cual afecta las ventas actuales.
- **Costos** : son demasiadas personas en Producción, la Compañía adolece de un alto costo laboral, afecta a los precios que no podemos bajar y se mantiene la responsabilidad de pagar un alto rol de pagos.
- **Productividad** : durante largos años el personal ha estado acostumbrado a un Bajo rendimiento. Los empleados trabajan a un 60%.
- **Vendedoras** : disfrutamos de un equipo que son enemigas entre ellas, lo cual ha afectado rotundamente en las ventas.
- **Seguimiento Cotizaciones** : se armó el equipo de ventas para que Silvana se dedique exclusivamente a visitas, pero a la hora de la verdad, renunció.
- **País** : la crisis económica nacional se inició con la caída del petróleo, esto afecta a todas las empresas y particularmente a la nuestra porque las instituciones no tienen presupuesto y en lugar de comprar cinco banderas compran una y luego tardan en pagar.
- **Web** : el proveedor desapareció y tuvimos que retomar el asunto por medio de la Cámara Industria

- **Familia** : tenemos un alto costo laboral con el agravante que no compensamos con labor. Es de resaltar que se ha recuperado a Fernanda en América que nuevamente aporta con su experiencia. Aprovecho la ocasión para solicitar a Lupe que nos vuelva a colaborar con su conocimiento.
- **Calidad** : seguimos pensando que somos la mejor calidad y muchas veces no es así.

Futuro : debemos continuar bajando egresos, sobretodo en lo laboral, han salido dos costureras y dos vendedoras que no pensamos sustituir, sino repartir su trabajo entre todos para mejorar la productividad, bajar costos, bajar precios y subir ventas y ser más eficientes. En segundo lugar debemos mejorar ventas, esto es mejorando en cada uno de los puntos expuestos en el párrafo anterior.

No hay mal que por bien no venga, los problemas económicos de la Compañía ha sido una excelente oportunidad para hacer limpieza de anomalías internas y eternas. Además han provocado la unión familiar, todos hemos arrimado el hombro. Nuestra empresa es un negocio familiar. La familia es lo más valioso.

Muchas gracias

Diego Córdova Gutiérrez

