

INFORME DE GERENCIA

Periodo: enero – diciembre 2016

Señor Accionista: Armando Coronel Sanmartín.

Tengo el agrado de dirigirme y poner a vuestra consideración una síntesis de las actividades desarrolladas por la gerencia, en el periodo de enero a diciembre del año 2016.

INTRODUCCION:

El 2016, se constituyó en un año dramático para la economía ecuatoriana, principalmente por la caída del precio del petróleo de \$100 a \$30 aproximadamente, por lo tanto reducción de ingresos para el estado por \$7.300.000.000.00, según fuentes del Banco Central del Ecuador, se comprueba una vez mas que la dependencia de los ingresos por venta de petróleo sigue siendo alta para el desarrollo del país según datos oficiales, la inflación cerró en el 3.38%, el desempleo en el 4.77% y el subempleo supera el 48%. La elevación de los aranceles para las importaciones genero el incremento del precio de las mercaderías que EMPREDIAL SA. comercializa y otros insumos que normalmente se consume en nuestro país; todo esto motivó que nuestras ventas decrecieran en un 27 % en relación al periodo anterior.

INFORME:

Con este escenario, se tomaron varias medidas para mitigar el impacto de la crisis económica.

En Gualaquiza en el año 2015 se trabajó con 4 personas y a partir de enero del 2016 se desahució a la Sra. Nalda Samaniego, quedando solo 3 personas como equipo de trabajo, es bueno destacar que este punto a sido muy estable el personal.

En Yantzaza fue donde mas conflictos tuvimos, el jefe de almacén Diego Beltrán sufrió un accidente laboral a principios de diciembre del 2015, esto motivó que en el 2016 se acoja al reposo de ley y reintegrándose al trabajo en el mes de octubre, esta situación causo que la cartera suba del 56% al 72%, cabe también mencionar que no hemos podido tener secretaria ni cobrador estable, por todo lo anterior son motivos mas que suficientes para que Yantzaza sea el punto que han generado mas pérdidas el año 2016. Por lo que el 08 de noviembre se decidió cambiar de jefe de almacén, cargo que lo desempeña hasta la fecha Jorge Valle Escobar, En el mes de marzo como parte de la solución a la crisis, nos cambiamos de local para ahorrar recursos y bajar el stock de mercaderías, pasamos de pagar por concepto de arriendo de local de \$1500.00 a \$600.00 mas impuestos mensuales.

En Zamora También tuvimos inconvenientes de índole laboral con el jefe de almacén y cobrador, en el mes de Junio se decide cambiar de jefe de almacén, se da la oportunidad a la vendedora Patricia Rodríguez de Catamayo para que asuma el cargo de jefe de almacén y a finales de año se finiquita con el cobrador.

En Catamayo por el mes de noviembre, nos pasamos a una zona mas comercial consiguiendo un local frente al mercado, y en el mes de diciembre tuvimos que desahuciar a la secretaria ya que por varias ocasiones se le pidió que mejore su carácter, cosa que no sucedió. Catamayo a sido un punto que se a mantenido estable y manejable, aunque con un descenso en ventas del 26%.

En Santa Isabel la situación no fue diferente, aunque en ingresos en efectivo la tendencia fue sostenible, también por presión en la gestión de recuperación de cartera renuncio el cobrador, por tal motivo en el mes de noviembre se contrató a Edwin Andrade para ocupar el cargo de cobrador externo.

En Paute se mantuvo la misma situación en ventas bajas, pero con una mejor calidad de ventas por ingresos de entradas, por lo que al personal se lo motivo con un viaje de vacaciones a Mompiche Esmeraldas.

En Gualaceo la situación también golpeo muy duro ya que en ventas se retrocedió a niveles del año 2010, situación que afecto de manera contundente al bajón global, ya que por los montos de ventas afecta negativamente con gran porcentaje al total de ventas.

En Gualaceo se incrementó la cantidad de competencias el año 2016 en un número de 6 tiendas adicionales.

Otro aspecto importante que afecto la crisis económica, es la subida de la tasa de morosidad de la cartera de crédito, ubicándose en el 44% de cartera vencida en lo global.

No obstante en los ingresos en efectivo anuales tuvimos una baja del 8%, lo que contrasta con las ventas, esto indica que se a hecho una buena gestión en recuperación de cartera, también cabe informar que la cartera fresca a sido la que a contribuido para que se de esta cifra que sin ser magnifica es buena, ya que las previsiones eran poco optimistas, el problema persiste con la cartera vieja, se concentrara esfuerzos para mejorar este problema.

De las estadísticas se comprueban que en cuestión de recuperación de cartera solo depende de nosotros ya que en ventas influyen un poco mas factores externos.

En el año 2016 se adquirió 2 vehículos, el primero un camión Chevrolet modelo NHR con furgón a un costo de \$32800.00 incluido el aire acondicionado, y el segundo una camioneta DMAX modelo 3.0 CRD a diésel mas aire acondicionado a un valor de \$ 29800.00, con un total de \$62600.00 de incremento al los activos fijos.

El camión se dedicará a la gestión de ventas en recorridos y la camioneta se la utilizara en supervisiones ya que para el año 2017 se controlara de mejor manera los asuntos contables. Las patentes municipales y contratos de arriendos de locales están al día, las contribuciones a la superintendencia de compañías también.

En el mes de octubre se implementó al sistema el cálculo automático de los intereses a cada letra vencida, esta nueva herramienta de trabajo genero un crecimiento del 500% en promedio por cobro de intereses, razón por la cual para el próximo periodo se trabajara duro en la implementación de la automatización del sistema tanto en lo contable como en lo operativo, en virtud del buen ejemplo del cobro de intereses.

Considerando que la compañía EMPREDIAL S.A es cumplidora a cabalidad con todas las leyes normas y reglamentos de la republica, tanto en el SRI, IESS, RELACIONES LAVORALES y la SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS, se proyecta seguir operando en el futuro.

Asimismo se implementara una serie de procesos administrativos y operativos, tales como: un manual de crédito y cobranzas, manual de compras y negociaciones, manual de administración gerencial, manual para el control contable, políticas y procedimientos de pago de comisiones, procedimientos y normas de atención al cliente, manejo de activos fijos, eficiencia en soluciones tempranas de servicio técnico, procedimientos de ventas con tarjetas de crédito, reglamento para el control y uso de las unidades de transporte, reglamento de Funciones y atribuciones de los jefes de almacén.

Se está cumpliendo todos los años con la conformación del comité de seguridad laboral, Danilo Jadan es la persona que fue designado como presidente del comité de seguridad.

Se contratara una contadora de planta que facilite la gestión y eficacia empresarial.

Se realizó el inventario, diagnóstico, y el diagrama de procesos de recuperación de cartera y se contrató en el mes de octubre a Manuel Guanoquiza para que se dedique al cien por ciento en la administración, manejo y control de cartera, recalcando que los resultados se verán a partir del mes de marzo del siguiente periodo, ya que Manuel se dedicara en este periodo de prueba a capacitarse, para controlar y supervisar directamente los asuntos relacionados con cartera vencida, para ejecutar este trabajo contara a su disposición con la camioneta Mazda.

Se tiene previsto iniciar con 3 procesos para los meses siguientes. Para cumplir esta fase se contrató nuevos cobradores para cada punto de venta, en Yantzaza se contara con 2 cobradores externos ya que en este punto es donde mas alta es la morosidad.

A través del Departamento de Cobranzas de la empresa, cargo que lo e realizado personalmente a falta de una persona capaz, hemos gestionado la recuperación de la cartera en mora obteniendo los resultados antes mencionados,

Con el propósito de mejorar y llevar a cabo las mejores oportunidades de negocios posibles para el crecimiento de la empresa, analizando el mercado y la competencia y sus actividades en el negocio, que permitan a la gerencia establecer estrategias de crecimiento en el negocio se implementa el cargo de la jefatura de compras, cargo que lo ocupara Liana Méndez Saquicela.

Como es costumbre, se agasajó con un pequeño detalle a todos los colaboradores de la empresa por motivo de navidad, la misma que consto en el obsequio de un pavo a cada uno.

Lamentablemente la crisis financiera del país, afecta a todos los sectores, los presupuestos de ventas no se cumplieron como se planifico, en nuestro caso también existen dificultades de cobro.

Finalmente, con mucha pena recalco que en el periodo 2016 vendimos menos el 27% comparativamente con el año 2015. También informo que en el 2016 no se repartió utilidades en correspondencia a la declaración del impuesto a la renta del periodo 2015.

Agradeciendo por la atención prestada me despido.

Atte.

Wilson Quichimbo
Gerente

