

# INFORME DE GERENCIA GENERAL A LOS ACCIONISTAS DE BERRU CORPORATION S.A. PERIODO 2009

## ANTECEDENTES

Berrú Corporation Gye S.A. inicio sus actividades comerciales el 1 de diciembre del 2008, contando para esto que su facturación comenzó el 6 de enero del 2009 por efectos de tramitología del SRI.

Inicio con 7 colaboradores, y una cartera mínima de clientes. Pues en la corta trayectoria que ha pasado Berrú se fue analizando al personal que ha trabajado con nosotros se realizo los análisis de puesto donde se comenzó a crear la necesidad de nuevos talentos que nos ayudaran a cumplir con nuestras expectativas de negocio.

En el mes de Marzo creamos las descripciones de puesto para las diferentes áreas, con la finalidad de que cada empleado tenga bien en claro cuáles son sus funciones, responsabilidades y a quién dirigirse como jefe inmediato en el caso de cualquier anomalía.

Capacitamos a nuestro personal y realizamos inversiones como cursos de maquillaje y renovación de uniformes para crear una nueva imagen corporativa.

Realizamos la adquisición de cuadros para recepción, pasillo hacia la oficina administrativa, oficina comercial, sala de juntas y suite; con la finalidad de mejorar la presentación e imagen de la oficina.

## SITUACION ACTUAL

Berrú Corporation cuenta actualmente con 11 colaboradores fijos y 2 compartidos. D los cuales están distribuidos de la siguiente manera:

### Personal Fijo:

Recepción:	Francisca Guaranda
Ventas1:	Jessica Echeverría
Ventas 2:	Mariuxi Andrade
Caja:	Claudia Gavilanes
Bodega:	Bardo Perez
Asist. Bodega:	Welintong Rugel
Digitación:	Gianella Mora
Administrativo:	Victoria Zarumeño
Comercial:	Adriana Anzules
Seguridad:	Macario Montes
Limpieza:	Lily Laínez

### Personal Compartido:

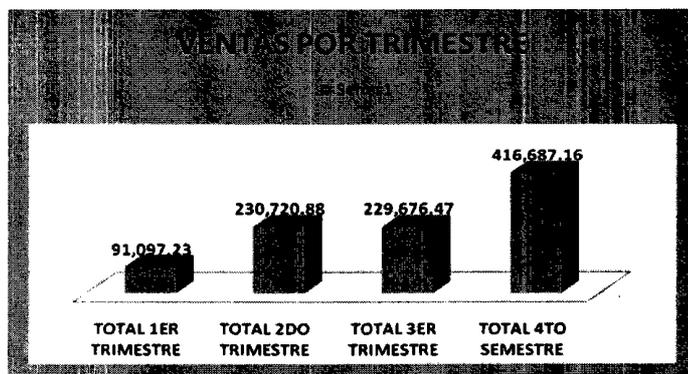
Contabilidad:	Yaneth Gualilacela
Mensajería:	Thomas Baidal



## EVIDENCIA FISICA



## RESUMEN EJECUTIVO



Berrú tuvo unas ventas anuales de USD 984.821.08 netos valor sin iva y sin venta de catálogos. La compañía maneja un multinivel distribuido de la siguiente manera:



### PARTICIPACIÓN ANUAL DE VENTAS DE BERRU POR CATEGORIA

	VENTAS	% PARTICIP.
DIRECTORES	317,936.74	32%
GERENTES DE ZONA	386,490.87	39%
EJECUTIVOS OFICINA	280,393.47	28%
<b>VENTA ANUAL</b>	<b>984,821.08</b>	<b>100%</b>

	VENTAS	% PARTIC.
CLIENTE INDIRECTO (DIRCT + G.Z.)	704,427.61	72%
CLIENTE DIRECTO (OFICINA)	280,393.47	28%
<b>VENTAS TOTALES ANUALES</b>	<b>984,821.08</b>	<b>100%</b>

La compañía R&B Importadores, que es nuestro proveedor nos da un 25% de descuento, es de aquí donde segregamos los diferentes descuentos por categorías de clientes.

Pues nuestros clientes indirectos, que son los Directores y Gerentes de Zona representan el 72% de las ventas de Berrú donde la media de pago de comisiones que cancelamos es de 12.13% aproximadamente, donde estamos obteniendo un 12.87% de utilidad. Es donde menos utilidad nos queda pero lo vemos en volumen de ventas.

Las ventas de nuestros clientes directos representan un 28% donde obtenemos mayor utilidad ya que nos queda el 25% de utilidad líquida. Estamos atendiendo una media de 262 personas por campaña que manejan un promedio de compras de USD 178.37 por campaña.

Para un mejor retorno del volumen de ventas tenemos como objetivo principal manejar un 70% en el multinivel y el 30% en ventas directas, tratando a corto plazo poder llegar a un 60-40%. Cabe recalcar que las ventas directas nos ayudan a poder realizar mayores inversiones en cuanto mejoras en la oficina, a tomar decisiones de incrementar personal o invertir en medios publicitarios para tomar más fuerza en nuestro mercado.

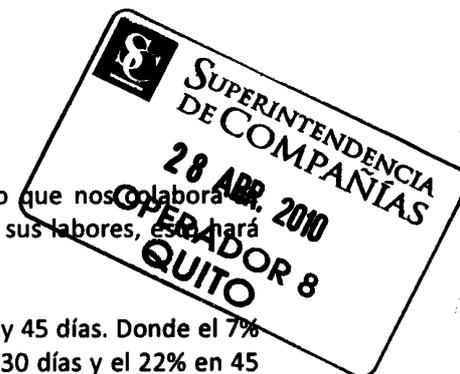
	VENTAS POR CAMPAÑA	CRECIMIENTO POR CAMP.
CAMP. 1-09	80,356.11	0%
CAMP. 2-09	132,064.77	64%
CAMP. 3-09	140,810.31	7%
CAMP. 4-09	187,522.27	33%
CAMP. 5-09	222,930.49	19%
CAMP. 6-09	221,137.13	-1%
<b>VENTA ANUAL</b>	<b>984,821.08</b>	<b>122%</b>
<b>PROMEDIO DE VTA Y CRECIMIENTO POR CAMPAÑA</b>	<b>164,136.85</b>	<b>20%</b>

Berrú maneja 3 líneas, VPC, JSN y FIORY. En JSN manejamos 6 campañas bimensuales al año en VPC y Fiory manejamos 4 campañas trimestrales en el año.

Todas nuestras líneas se incluyen en una misma factura incluyendo catálogos y promociones de nuestro Show Room.

Las observaciones antes mencionadas ayudaran a que el talento humano que nos colabora sientan en un ambiente agradable de trabajo y ponga mayor esfuerzo en sus labores, esto hará también lograr el propósito de llegar al 30% de ventas directas.

El 42% de nuestras ventas son a crédito, manejamos créditos de 15, 21, 30 y 45 días. Donde el 7% de nuestra cartera la recuperamos en 15 días, el 1% en 21 días, el 12% en 30 días y el 22% en 45 días. Cabe recalcar que la cartera de 22 días es de un solo cliente potencial de Berrú y se realiza sus cortes los 15 y 30 de cada mes.



Estos valores son aproximados ya que tenemos ciertos clientes que postergan las fechas de sus cheques y hacen que varíe el pronto retorno de la cartera.  
Todos los créditos están soportados por la respectiva documentación que exige la compañía.

## **RECOMENDACIONES Y OBSERVACIONES**

### **RECOMENDACIONES**

- Zonificación del Guayas: Realizar el estudio demográfico de todo el Guayas y Zonas aledañas a esta para la respectiva búsqueda de nuevos directores que abarquen estas zonas.
- Utilizar los respectivos medios publicitarios para las diferentes zonas. Por Ej. En ciudades grandes como Guayaquil no funciona cuñas ni menciones radiales, por lo consiguiente el medio mas optimo para captar cliente en esta zona es anuncios en el Diario El Universo, Pagina Web, Revista, Volantes, Vallas, Publicidad Móvil y Alianzas Estratégicas.
- Tener un presupuesto por campaña para realizar los diferentes medios publicitarios, reuniones de capacitación, etc.
- Cumplir con el código de ética establecido por la empresa haciendo cumplir que directores y/o gerentes de zonas que trabajen en nuestra zona para Quito sean destinadas directamente hacia Berrú, siendo esta su sucursal.
- Hacer público a nivel nacional la tabla de % de descuentos para manejar la misma información sin que el cliente se indisponga. Ej. Si su % normal es del 15% por ventas de 40.000 la campaña que este baje sus ventas pues se le cancelara bajo el % que se encuentren sus ventas
- Actualizar la base de datos de los clientes de oficina, para esto necesitamos contar con 2 personas que trabajen como servicios prestados por una semana para que puedan depurarla, ya que el personal de ventas siempre se encuentra atendiendo a nuestros clientes habituales.

  
Ing. Andrés Zurita

Gerente General

