

INFORME ANUAL DE GERENCIA DE TRAVEZ HNOS. CIA. LTDA



Señores Accionistas:

Se conformidad con lo que establece la Ley de Estatutos Sociales de la Empresa, pongo a consideración de los Accionistas el informe Económico de la Empresa Travez Hnos. Cia. Ltda.

Durante el año 2011, la situación Financiera de la Empresa se ha visto nuevamente afectada por diferentes circunstancias las misma que informo a continuación:

CAMBIO CONTADOR

A mediados del mes de Marzo del 2011, luego de la renuncia de la Contadora se tomó como opción contratar en el Area Contable los servicios tercerizados del Dr. Marco Acosta y su colaboradora la Srta. Jaqueline Castro, proceso que duró varios días por traspaso y constatación de toda la documentación de la Empresa.

PLAZOS DE CREDITOS A LOS CLIENTES

El aumento en los plazos de crédito a los clientes por parte de la competencia nos ha obligado a proceder de la misma forma produciéndose también un aumentando en la cartera por cobrar lo que ha causado una iliquidez constante.

VENDEDOR EXTERNO

La contratación de los vendedores externos no ha dado resultado positivo a la Empresa debido a que el mercado más próximo está totalmente copado por la competencia, paralizando la gestión del vendedor para hacer un buen estudio que nos permita apuntar a clientes que estén fuera de nuestra área de recorrido, y, recuperar también clientes antiguos.

SISTEMA DE PROCESOS

A pesar de ser el segundo año, El Sistema de implementación de procesos dentro de los empleados de la Empresa, sigue afectándonos notablemente en la productividad debido a la confusión y resistencia al cambio.

OTROS

Siendo el hierro el producto de mayor demanda dentro de nuestra Empresa se ha mantenido prácticamente con un porcentaje alto pero con un margen de utilidad que no cubre los gastos que requiere la Empresa

Este año nuevamente hemos afrontado una pérdida a pesar de ser menor a la del año 2010 nos deja la preocupación sobre hacer una gestión inmediata al respecto.

Parte de la pérdida se debe también a la reserva por Jubilación de algunos empleados que pasan los diez años de servicio que la Empresa debe hacer este requerimiento.

En definitiva no ha sido un año satisfactorio en ningún aspecto debiendo hacer correctivos en todas las áreas.

Para este año, estamos proponiendo la recuperación tanto de clientes antiguos como de la cartera vencida para poder lograr una estabilidad económica y equilibrar la liquidez de la Empresa.

También la contratación de un buen Vendedor Externo que haga una verdadera gestión de ventas consiguiendo clientes calificados que puedan cumplir con las exigencias de la Empresa.

Nos hemos propuesto hacer cambios radicales en actitud, mejorar la gestión en ventas internas, despachos, logística y servicio al cliente de esta manera poder recuperar clientes y conseguir un estado de confianza total tanto en el personal que labora dentro de la Empresa como de nuestros clientes

Para su revisión y comentarios adjunto el balance consolidado del año 2011



Ruth Magdalena García

170405341-0

