

INFORME DE GERENCIA EJERCICIO ECONOMICO AÑO 2014

A LOS SEÑORES SOCIOS COFLENT Cía. Ltda.

Conforme a lo previsto en la Ley de Compañías, en el Estatuto de **COFLENT Cía. Ltda.**, y el Reglamento para la presentación de informes de administración emitido por el correspondiente organismo de control, presento a ustedes este **Informe Anual de Gerencia**, respecto a las actividades desarrolladas en el ejercicio económico 2014. En el cual se debe valorar mis decisiones gerenciales tomadas oportunamente bajo mi administración

I. CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS EMPRESARIALES

La Compañía **COFLENT CÍA. LTDA.** En el año 2014 sus ventas anuales ascienden a \$ 814.580,22, claramente notándose que las ventas mensuales no se cumplió según el presupuesto:

VENTAS EJECUTADAS vs Presupuesto

No.	Mes	Monto	Presupuesto	Cumplimiento
1	Enero	71.149,27	63.291,00	12,42%
2	Febrero	81.131,46	46.748,00	73,55%
3	Marzo	43.727,30	62.731,00	-30,29%
4	Abril	107.315,84	73.016,00	46,98%
5	Mayo	127.428,14	97.022,00	31,34%
6	Junio	50.095,59	72.147,00	-30,56%
7	Julio	58.393,34	77.074,00	-24,24%
8	Agosto	96.715,29	91.069,00	6,20%
9	Septiembre	60.571,26	88.966,00	-31,92%
10	Octubre	33.158,06	83.127,00	-57,98%
11	Noviembre	50.982,09	89.186,00	-42,84%
12	Diciembre	33.921,84	65.622,00	-48,31%
Suman:		816.357,32	672.064,00	

El impacto en las ventas fue por muchas variables como:

1. La falta de Registros Sanitarios de los productos, se torno complicado importar y mantener un stock adecuado, para el mes de diciembre incrementar las ventas.
2. La competencia en su afán de ser el numero uno el mercado, deslealmente opta por manejar descuentos e incentivos no solo al por mayor sino a los clientes pequeños. Además entregar en comodatos con el compromiso de que a futuro sean ellos los únicos proveedores.

II. UMLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE JUNTA GENERAL

En **COFLENT CÍA. LTDA.** Las decisiones emanadas de la Junta General de Socios se han cumplido, estrictamente.

III. INFORMACION SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS EN EL AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL

AMBITO ADMINISTRATIVO

La Gerencia, a partir de mi nombramiento el 9 de Octubre del 2014 ha procurado el ordenamiento administrativo de la compañía, cuyo objetivo era la determinación de una adecuada estructuración de modo de alcanzar la eficiencia y el aprovechamiento de los recursos humanos y materiales de la Compañía, además se detallan a continuación mis actividades realizadas en los meses enunciados

Mes de Octubre:

- ✓ Se realizó un análisis de los productos a sacar registros sanitarios por segmento de Marca, basado en las constantes de rotación y demanda de mercado.
- ✓ Se actualizó el "Orgánico Funcional" de la empresa, así como se realizaron impresiones para ser entregadas a los empleados y recolección de sus respectivas firmas.
- ✓ Se inició con el análisis del sistema contable basado en las nuevas necesidades de la compañía.
- ✓ Se realizó un análisis profundo de las condiciones comerciales que la empresa manejaba con cada uno de los clientes, con el fin de verificar si está correctamente registrado su tiempo de crédito en el sistema contable.
- ✓ Hemos realizado un análisis de cartera con nuestros clientes para determinar su bloqueo temporal o definitivo de acuerdo con sus demoras en los pagos.
- ✓ Se hicieron varios comunicados oficiales acerca de las políticas de producto ,ventas fraccionadas, manejo de cuenta, cartera y convenios comerciales con cada uno de nuestros clientes.
- ✓ Se establecieron tiempos de entrega para la recepción de documentos importantes en cuanto a *gastos, retenciones e importaciones, con sus respectivos responsables.*
- ✓ Se recibió de parte de la contadora Sra. Elizabeth Moya un informe de las cuentas incobrables con sus razones de impago.
- ✓ Se realizaron visitas en Guayaquil, gracias al apoyo de la Sra. Ana María Valverde con los distintos médicos de la ciudad, en donde pudimos reforzar lazos comerciales con la empresa.
- ✓ Se depuraron las cuentas de correo electrónico de la compañía.

Mes de Noviembre:

- ✓ Continuando con la evaluación del software que utiliza la empresa, averiguamos la compatibilidad del software actual con el módulo de inventarios de Colombia, identificando la estructura en programación del software actual y su logaritmo, para más tarde enviar esta información a Barranquilla y someterla al criterio de los Ingenieros en sistemas.

- ✓ Se ratifico el comunicado acerca de que Coflent no comercializa productos individualmente, y se analiza posible alianza comercial con un canal de distribución.
- ✓ Se abrió el expediente del caso de Francisco Pérez y se sometió a evaluación acerca si se debe o no invertir en capturar al acusado. La decisión final fue NO.
- ✓ Se realizó el cierre de deuda con Equifarmed, se le dio el 50% del IVA que se le debía ,a cambio Equifarmed entregó una factura por el valor devuelto.
- ✓ Se realizó una reunión con la oficial de crédito y banca que nos sirve, para analizar condiciones de préstamos y servicios, pero sobre todo acerca de la posibilidad de asignar un código a cada cliente para que se lo pueda identificar una vez que realice pagos a Coflent. La respuesta fue negativa.
- ✓ Se elaboró una lista de productos caducados y otros por caducar para rematar los próximos a vencer.
- ✓ Se inició con el proceso de conseguir un proveedor para el tema societario de la cotización del valor de las acciones de Coflent. Se consiguieron 3 candidatos.
- ✓ Se envía el primer check list de los dispositivos médicos a registrar habiendo trabajado en el listado previamente con Juan Vidal determinando así las principales prioridades en cuanto a productos.
- ✓ Se realiza la obtención del nuevo tokken para importaciones y de firma electrónica para Coflent. Además de que se realizó la anulación del tokken anterior.
- ✓ Se realizó el registro de la nueva firma del gerente actual en el Banco.
- ✓ Se realizaron averiguaciones acerca de créditos en el banco y sus condiciones.
- ✓ Se realizó el cambio de agente de Aduanas para mejorar la situación aduanera de Coflent.
- ✓ Se adquieren los equipos de comunicación IP para instalar un sistema de comunicación Virtual entre Ecuador, Colombia y México.
- ✓ Realizamos visitas a Médicos en la ciudad de Quito gracias al apoyo de la Sra. Susana Hinojosa.

Mes de Diciembre:

- ✓ Se realiza el plan de Marketing de Coflent, y más tarde se lo revisa con el Presidente. El mismo que será modificado y reevaluado.
- ✓ Se realiza el embudo de ventas y se lo presenta a Presidencia, el mismo que será utilizado al futuro.
- ✓ Se realiza un esquema de Management Comercial en el cual la figura de las ventas será de Key Account Managers, figura que será utilizada en el futuro.
- ✓ Basados en el criterio de los Ingenieros en sistemas de Colombia, se determinó el método de cargue y descargue que utiliza el actual software de la compañía, y la posible sistematización del software para vincular los módulos de inventarios, facturación y cuentas por cobrar. De lo que se definió que el sistema Milenio no es apto para esta función ya que está programado en C++ lo que no lo permite publicarlo a internet y subirlo a la nube, además de severas falencias en seguridad informática.

- ✓ El software, actual no nos da las características para homologarlo con el Software de manejo que posee Colombia, además de que los datos no son 100% eficaces y no nos dan las características en cuanto a interfaces y exportabilidad de archivos que se desean a la hora de presentar informes.
- ✓ Se realiza un análisis de las últimas importaciones realizadas con el anterior agente de aduanas, y la actual importación, en donde se reducen gastos sustancialmente.
- ✓ Se realiza un viaje a Barranquilla para realizar acercamientos de carácter social y personal con los socios mayoritarios.
- ✓ Se realiza una petición de capacitación de producto y servicios en Medellín a cargo de Juan Carlos Vidal.
- ✓ Se entrega la valoración del costo de las acciones de la empresa a cada uno de los socios.
- ✓ Se determina que no se renovará el contrato de alquiler de la suite de Coflent, luego de haber evaluado costos y beneficios.
- ✓ Se determina el método y la empresa responsable de asumir los gastos logísticos de las visitas del Presidente de la Compañía.
- ✓ Se determina e informa que la falta de registros sanitarios, es un problema que azota gravemente a la compañía y que nos pone barreras de licitaciones públicas.
- ✓ Se pasan los check list de cada uno de los productos a registrar depurados y en Inglés a Juan Vidal para que los depure.
- ✓ Se realiza una cena con los empleados de la empresa.
- ✓ Se realiza material de Merchandising, para ser entregado a los clientes por motivos navideños, logrando la aceptación de éstos.

AMBITO LABORAL

Por la naturaleza de los servicios que presta **COFLENT CÍA. LTDA.** Se tomó la decisión de aplazar la contratación del personal de ventas, porque se dio prioridad a una reestructuración de los procesos de compra de mercadería y un control minuciosos de stock mínimo, con el fin de satisfacer las necesidades de los clientes.

Con la finalidad de cumplir este objetivo, se va a realizar la contratación de nuevo personal de ventas, calificado en el área del mismo, en vista de que la compañía solo dispone de sola vendedora, la cual no se abastece al mercado de Quito y peor a nivel nacional.

AMBITO LEGAL

En esta materia no se reportan novedades.

Todo lo relacionado a los aspectos societarios de la Compañía, se encuentran al día, el capital de la compañía supera los mínimos exigidos por la ley.

IV. SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑIA AL CIERRE DEL EJERCICIO Y DE LOS RESULTADOS ANUALES.

En lo que se refiere a la documentación contable y su sustento legal de los movimientos económicos, todos son efectuados por el Departamento Financiero, con conocimiento de Gerencia.

Todo egreso y cheques emitidos y girados para los diferentes pagos, lógicamente sustentada en el comprobante de egreso respaldo (**factura adjunta cumpliendo con todos los requisitos exigidos por la Ley Tributaria Vigente**). Por ende que tengan los recursos económicos y materiales de la empresa sean utilizados con seguridad y eficiencia, además de una diáfana transparencia y austeridad de gasto.

VI. RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE LAS POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONOMICO

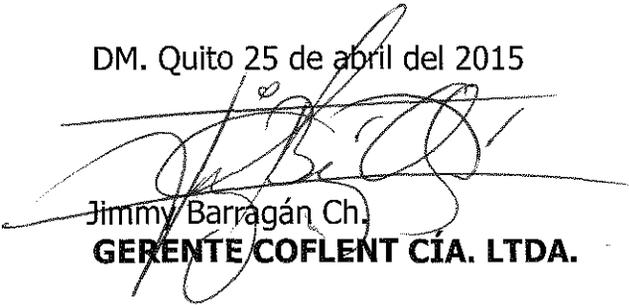
Para el año que inicia, creo y debe darse prioridad a una campaña más agresiva a publicidad, lógicamente realizando una investigación del mercado en cuanto a precios y la aparición de las nuevas marcas que sean competitivas a los productos que comercializa Coflent Cía. Ltda.

Por lo expuesto agradezco a los empleados y trabajadores que aceptaron los retos de luchar con ahincó, a pesar de que se tuvo días negros, a todas y cada una de las personas que aportaron y siguen aportando directamente o indirectamente en bienestar de la empresa a fin de tomar las decisiones a lo mejor no acertadas, pero que a la postre van en beneficio de la empresa.

Gracias a todos y cada uno de lo que pusieron un granito de arena para la consecución de nuestras metas.

Agradeciéndoles la confianza que tuvieron al designarme como Gerente de la sociedad, me reitero a su entera disposición para aportarle

DM. Quito 25 de abril del 2015



Jimmy Barragán Ch.

GERENTE COFLENT CÍA. LTDA.