

DISAMA CIA. LTDA.
INFORME DE GERENCIA SUBROGANTE
Del 15 de Septiembre al 31 de Diciembre del 2010

Luego de la renuncia inesperada del Ing. Giovanni Vivanco asumo el cargo de GERENTE SUBROGANTE el 15 de Septiembre del 2010, conciente que esta nueva responsabilidad requiere de compromiso, trabajo a tiempo completo y debido a compromisos laborales previamente adquiridos. Se conformó un equipo de trabajo entre la Presidenta, el Sr. Cesar Salazar Socio - miembro de la Comisión de Vigilancia y mi persona.

En coordinación conjunta con el Sr. Cesar Salazar y Presidencia se ha venido ejecutando las acciones y correctivos en las áreas de comercialización, manejo de proveedores, recursos humanos y departamento contable.

Siendo así que se ha formado un grupo de trabajo estable, quienes conjuntamente buscamos un solo objetivo que es el de sacar adelante a la compañía, implantando reglas y poniendo orden, mientras se nombra un nuevo gerente.

Al inicio de mi gestión la situación financiera de la empresa era sumamente crítica como lo detallo en el cuadro adjunto.

BANCO	Nº de CUENTA	VALOR
Internacional	500-0000141	17.668.37
Pichincha	31461494-04	1.409.89
	Total	19.078.26

Sumado a la falta de liquidez a la fecha en la cual recibo el cargo tenemos un reporte de cuentas por pagar con un total de 248.595.23 dólares, de los cuales 86.052.66 corresponden a facturas vencidas y pendientes de pago.

Como consecuencia de los retrasos y falta de pago a nuestros proveedores nos suspendieron despachos en mercadería e incluso estuvimos al borde de perder algunas líneas de distribución.

Como acción inmediata a esto, en coordinación con el departamento de ventas se ejerció un programa riguroso de cobros con la finalidad de recuperar la cartera pendiente de cobro y así poder cubrir las obligaciones previamente adquiridas con nuestros proveedores.

Como resultado de esta labor al finalizar el año, al 31 de diciembre del 2010 en el listado de cuentas por pagar cerramos el año con 146.632.41. y con todos los pagos a nuestros proveedores al día.

Debo recalcar que este ha sido uno de nuestros objetivos primordiales ya que de ello depende el que podamos negociar condiciones favorables que nos permitan ser competitivos en el mercado.

Dentro de los factores que venían afectando al desenvolvimiento de la empresa era el tener una bodega en la cual se disponía de stock sumamente elevado en líneas de muy baja rotación y rentabilidad, y no disponer de producto de aquellas líneas que tienen rotación, todo esto a consecuencia de malas políticas y falta de control generada en administraciones anteriores ya que muchas veces por el cumplimiento de cupos impuestos por algunos proveedores se llenaron las bodegas de mercadería de baja rotación, ocasionando perjuicio a la empresa ya que en algunos de los casos las facturas de estas mercaderías ya estaban canceladas, de igual forma con la finalidad de sanear las bodegas, se gestionó la devolución de aquellas líneas que no nos representaban utilidad alguna ya que en algunos casos el margen de rentabilidad que se nos proporcionaba no cubría nuestro costo operativo.

Después de la gestión realizada debo informarles que disponemos de productos caducados valorados en \$ 1.643.16.

En lo referente al área comercial se estableció políticas claras de crédito y de igual forma se estimuló la recuperación de cartera vencida. En mucho de los casos analizados el vencimiento de la cartera es generado por la falta de análisis de la capacidad de pago del cliente, de igual forma se extendieron créditos a personas sin verificar adecuadamente sus referencias Bancarias y comerciales, ocasionándonos grandes pérdidas a la empresa, con cartera vencida que se está convirtiendo en incobrable. Por un monto de \$107.446.28.

Con la finalidad de disponer de información adecuada acerca de nuestros clientes o la apertura de nuevos clientes se contrató los servicios de la empresa DATACREDITO, por medio de la cual podemos acceder de una manera rápida y oportuna a las referencias Bancarias.

De igual forma internamente se exige la verificación de referencias comerciales y datos de cada uno de los clientes y sus negocios a través de la solicitud de crédito.

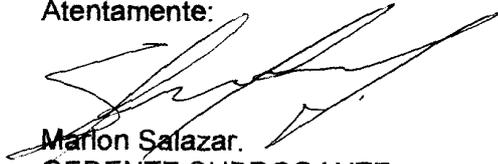
En el mes de Diciembre se inició el mantenimiento anual de la planta e instalaciones de la empresa, para lo cual se realizó un chequeo general de todos los equipos y reemplazo de las partes dañadas.

En lo referente a la flota de vehículos fue evidente el mal estado en el que se encontraba y el riesgo que corría nuestro personal al realizar la entregas bajo estas condiciones.

De igual forma se realizó un mantenimiento total de la flota de vehículos.

Espero en este informe haber recopilado toda la información referente al movimiento de la empresa en este corto período.

Atentamente:



Marlon Salazar.
GERENTE SUBROGANTE

