

INFORME DE GERENCIA PERIODO 2015

Señores socios de Sercovalle Cia. Ltda. reciban un cálido saludo, a la vez que tengo a bien informar los resultados logrados conforme el POA aprobado en junta del 2 de abril del 2015.

CLIENTES

Proyecto nuevos clientes, para ello se efectuaron visitas personalizadas, a las instituciones financieras de la localidad, mismas que nos recibieron y ofertamos nuestros servicios, pero al interior de cada una de ellas existen organizaciones derivadas y ligadas de administración vigentes. Al evidenciar ello decidimos trasladarnos a ofrecer nuestros servicios de Cobranza a entidades de fuera del Cantón en donde sentimos la necesidad de incrementar tecnología a nuestra empresa.

En tanto que con el cliente que venimos trabajando se organizó reuniones de trabajo con las áreas de cobranza y verificación, en donde se validaron documentos y fortalecen procesos para el seguimiento de gestiones y cuadro de valores. Y los resultados alcanzados son:

MES	ASIGNADO	RECUPERADO	% DE EFECTIVIDAD	ASIGNADO SOCIOS	RECUPERADO SOCIOS	% EFECTIVIDAD	PROMEDIO DE EFECTIVIDAD	FACTURADO
ENERO	942655.52	53174.42	5.64%	587	41	6.98%	6.31%	8693.55
FEBRERO	955342.26	64132.408	6.71%	642	30	4.67%	5.69%	7315.57
MARZO	960037.11	72334.1	7.53%	680	56	8.24%	7.88%	11566.29
ABRIL	946949.32	69379.16	7.33%	703	55	7.82%	7.58%	10730.02
MAYO	1101264.79	76758.48	6.97%	712	65	9.13%	8.05%	11997.84
JUNIO	961856.34	76139.41	7.92%	687	30	4.37%	6.14%	12675.08
JULIO	920681.34	59226.56	6.43%	658	43	6.53%	6.48%	9366.55
AGOSTO	1110126.03	58300	5.25%	720	179	24.86%	15.06%	8115.966
SEPTIEMBRE	1104315.22	67881.32	6.15%	719	141	19.61%	12.88%	10671.22
OCTUBRE	1164210.25	69514	5.97%	731	174	23.80%	14.89%	9755.63
NOVIEMBRE	1622282	64221.8	3.96%	1976	155	7.84%	5.90%	9418.07
DICIEMBRE	1648116	103299	6.27%	1131	95	8.40%	7.33%	14026.7
PROMEDIO	1119819.68	69530.05	6.34%	828.83	88.67	11.02%	8.68%	10361.0405

En cuanto a Visitas domiciliarias, desde Gerencia y Coordinación de Cobranza planifica y evalúa, en cuanto agencias, bandas y montos; brigadas nocturna, vespertina, y diurna los días viernes, sábado y entre semana; en lugares de trabajo como en domicilios, procurando siempre dialogar con el socio o sus garantes; en dos grupos formados por Asesor de Cobranza, Coordinación de Cobranza, Asesor de Campo, Conductor, y el Abogado con socios de la Banda D y E dentro y fuera del cantón. Actividad que debemos fortalecer, puesto que ayuda a obtener resultados positivos.

Las Bandas de Cartera, nos permitió organizarnos en cuanto a montos y gestores para el momento de planificación de trabajo quincenal, y como resultado de esto tenemos: ANEXO 1

PROCESOS INTERNOS

Reforma legal de los Estatutos: aun no se puede dar paso a la reforma del objeto social, puesto que nos encontramos en la etapa del aumento de capital que aún no remite la Superintendencia de compañías, pero ya está registrado en el Balance 2015 porque así lo dispone la ley. En cuanto salga la resolución se continuará con lo previsto para el 2015.

DESARROLLO HUMANO

Plan de Capacitación: La gerencia considera que como esta es una compañía dedicada al cobro de cartera vencida; todos y cada uno del personal que labora debe capacitarse en el tema, recibiendo 20 horas de curso. En este periodo:

Variable: se ha trabajado durante el año 2015 con una tabla de variables que fue socializada y aceptada por los actores directos, pero en cuanto se aplicó con los estándares así establecidos surgieron quejas y reclamos por lo tanto se decide continuar con la tabla siguiente:

No.	CANCELADOS COBRANZA SEGÚN CARTERA ASIGNADA	VALOR A FACTURAR HASTA	APLICAR AL VALOR FACTURADO PARA PAGO DE VARIABLES
1	15000	2550	30
2	17000	2700	50
3	19000	3000	75
4	21000	3300	100
5	23000	3600	150
6	25000 en adelante	4000	200

TECNOLOGICO

Sistema Contable: se adquiere el software CYBERTEC Diseñado y programado por Patricio Guacapiña Vargas y esta en funcionamiento.

Sistema de Comunicación: con la asesoría del ingeniero Fernando Gualotuña, se cambian partes de equipos que existen para mejorar la capacidad y calidad del trabajo, se cambia de operador de internet, se adquiere getwell, servidor y otros equipos y no mejora el sistema de comunicación se nos sugiere adquirir troncal sip, ventilar el cuarto de máquinas para obtener señales óptimas en comunicación. Y vamos a cambiar de proveedor de internet.

Sistema de Cobranza: Se solicita al Ing. Fernando Gualotuña nos ayude con un curso básico sobre el funcionamiento del sistema pero no se pudo conseguir, debido al limitado tiempo que disponía él. Y como son las Asesoras de Cobranza quienes manipulan el sistema se pide a Coordinación de Cobranza emita sugerencias para los reportes que debe generar el sistema. Pero a la falta de tiempo de la misma interviene gerencia y procede a controlar resultados ingresando al sistema y detecta que esta no emite informe de gestiones y se solicita al Ing. realice el mismo con algunos parámetros que se considera básicos, y además se pueda corregir formas para presentar al cliente. Siendo este el único reporte logrado, y aun falta pulir.

MATERIAL

El querer invertir dinero en bienes inmuebles no fue posible puesto que nuestra capacidad de adquisición estuvo centrada en aumentar la calidad del servicio que tiene la compañía.

SITUACION FINANCIERA

Durante el año 2015 la compañía según 477 ingresos por concepto de:

CUENTAS	2015	2016
INGRESOS POR SERVICIOS	149478.96	216018.57
COSTOS	139148.76	113516.16
GASTOS	87072.44	60243.76
UTILIDAD BRUTA	12672.35	42559.03
15% TRABAJADORES	1900.85	6383.85
22% IMP.RENTA	2369.73	7958.54
UTILIDAD NETA	8401.76	28216.64

Todo estos resultados que se logran difieren a favor de lo presupuestado para el 2015; debido básicamente por la experiencia que el personal va logrando cada año, así como también a la metodología aplicada desde la planificación, dirección, control y evaluación de los servicios que presta la compañía.

CONCLUSIONES:

Durante este año se evidencia que la estabilidad laboral, acompañada de control y evaluación, permanente así como materiales, insumos, y equipos podemos trabajar para conseguir resultados positivos.

RECOMENDACIONES:

Fortalecer la gestión judicial de la cartera en mora, para lo cual se debe contratar un abogado de planta.

Motivar económicamente al personal al fin de año siempre y cuando superen los resultados planificados en un 50%.

M.Sc. Martha Muncha
GERENTE SERCOVALLE CIA.LTDA.

MATERIAL

El querer invertir dinero en bienes inmuebles no fue posible puesto que nuestra capacidad de adquisición estuvo centrada en aumentar la calidad del servicio que tiene la compañía.

SITUACION FINANCIERA

Durante el año 2015 la compañía según 477 ingresos por concepto de:

CUENTAS	2015	2016
INGRESOS POR SERVICIOS	149478.96	216018.57
COSTOS	139148.76	113516.16
GASTOS	87072.44	60243.76
UTILIDAD BRUTA	12672.35	42559.03
15% TRABAJADORES	1900.85	6383.85
22% IMP RENTA	2369.73	7958.54
UTILIDAD NETA	8401.76	28216.64

Todo estos resultados que se logran difieren a favor de lo presupuestado para el 2015; debido básicamente por la experiencia que el personal va logrando cada año, así como también a la metodología aplicada desde la planificación, dirección, control y evaluación de los servicios que presta la compañía.

CONCLUSIONES:

Durante este año se evidencia que la estabilidad laboral, acompañada de control y evaluación, permanente así como materiales, insumos, y equipos podemos trabajar para conseguir resultados positivos.

RECOMENDACIONES:

Fortalecer la gestión judicial de la cartera en mora, para lo cual se debe contratar un abogado de planta.

Motivar económicamente al personal al fin de año siempre y cuando superen los resultados planificados en un 50%.


M.Sc. Martha Mucha
GERENTE SERCOVALLE CIA. LTDA.