

IMPORPAEZ CIA. LTDA

INFORME DE GERENCIA 2012

Por medio de la presente, me permito presentar el informe de gerencia perteneciente al año 2012 con respecto a la empresa IMPORPAEZ CIA. LTDA:

Como puntos fuertes de la empresa el informe de gerencia se toparán algunos puntos de relevancia ocurridos en el año 2012. Entre estos toparemos:

1. Año 2011 Vs Año 2012
2. Ventas al detal y Ventas al por mayor
3. Flujo de Caja
4. Estado de Resultados
5. Balance General

Puntos de venta y ventas

Como puntos generales en el año 2012 los más relevantes constituyen las ventas generadas en el año llegaron a un total 713.000 lo cual con respecto al año pasado representan un incremento del 100% al año pasado. Esto se debe a algunos factores entre los cuales, representa que en este año prácticamente arrancamos con el Local del CCI ya que fue aperturado en diciembre del 2011, adicionalmente a esto abrimos el punto del Quicentro del sur. Abrimos el punto de venta de la Av. Amazonas y Colón en el mes de Junio atrasándonos en su apertura por problemas de flujo de efectivo. El punto de venta del Quicentro del norte fue totalmente remodelado lo que representó un aumento en ventas ya que el espacio de exhibición fue mayor y por ende la venta subió en un 25%. Todos estos factores apoyaron al aumento en ventas para alcanzar los 700.000 dólares en ventas anuales. Con un promedio mensual de ventas de USD 60.000.

En cuanto a productos y variedad para ofertar a los clientes se aumentó, por nuevas alianzas en los proveedores. Se logró hacer nuevas alianzas en proveedores locales y disminuyó el tema de importaciones por estrategia de la empresa. El margen de contribución se mantuvo, los proveedores aumentaron y el crédito de los mismos se mantuvo en un mínimo de 30 días hasta 60 días, lo que permitió que la rotación de los productos se de en un menor tiempo y que el inventario no se eleve porque el tiempo de entrega de los proveedores era menor a las importaciones y las compras no exigían un nivel tan alto en cantidad de productos.

En tema de puntos de venta se tomó decisiones que mejoraron el nivel de ventas. Entre los más relevantes se nombró administradores de cada punto de venta, quienes estaban a cargo de cualquier problema o tema que ocurría además de estar a cargo total del punto. Esto incluía, ventas, limpieza, orden, personal, productos. Esto nos dio una ventaja ya que en cada punto de venta había una persona que era responsable de que el punto de venta salga adelante formando parte y dándole un sentido de pertenencia a la persona. Se mejoró en:

- Abastecimiento: Los puntos de venta tenían un mejor surtido de producto, ya que el encargado del punto de venta tenía la responsabilidad de mandar reportes sobre productos necesarios en el punto de venta lo que aumentó el nivel de ventas.
- Limpieza y orden: El orden y limpieza del punto de venta mejoró mucho ya que el responsable quería que el punto de venta donde se encontraba se mantuviera en la mejor presentación posible. Además a esto se hizo reportes donde se enviaba cualquier novedad que había que atender en el punto de venta.
- Control: se mejoró el control de cada punto de venta ya que había una sola persona que se hacía cargo de depósitos, reportes, cierres, etc. Del punto de venta encomendado.

Esto fue parte del incremento en ventas para poder alcanzar las ventas que se declararon en este año.

Costos y Gastos

En el tema de lo que son costos para generar la utilidad deseada, tenemos un excelente margen de contribución ya que representamos aproximado un margen de 50% entre todo. Lo que tenemos que tomar en cuenta es que el inventario que manejamos consta de cosas cuyo valor no es grande. Por lo que aunque el margen es atractivo el precio de venta de un artículo varía desde los USD 5.00 hasta USD 25.00 en promedio. Las ventas tienen que ser altas para lograr una utilidad atractiva para los socios. Las ventas mensuales constituyen un aproximado de USD. 60.000 dando una utilidad bruta de USD. 30.000. Aunque el movimiento de productos es alto pero el precio de los mismos es bajo. Nos hemos dado cuenta que el tiempo que toma un asesor de ventas para lograr una venta oscila entre aproximadamente 10 minutos, en el cual el promedio de ventas es de USD 20,00. Esto quiere decir que necesitamos de una rotación altísima de productos para lograr una utilidad interesante para los socios. Aunque el margen de contribución es alto, el precio de los productos es bajo y el tiempo de venta de un asesor es alto lo que nos limita para aumentar la utilidad para la empresa.

El tema de gastos de la empresa existen dos rubros que se llevan el 80% del total de gastos, estos son los arriendos de los puntos de venta y los sueldos de los empleados. Hemos tratado de controlar los gastos para mejorar la utilidad neta pero son gastos correspondientes a gastos fijos en los cuales no tenemos injerencia. Los resultados se dividen por punto de venta para ver exactamente cual es la utilidad por punto de venta y los gastos incurridos en el mismo y si el punto de venta representa un

ingreso o no para la empresa. En todos los casos del punto de venta constituyen los rubros más importantes son los mismos, arriendo y sueldos.

Flujo de Caja:

El flujo de caja para el año fue muy ajustado lo que no nos permitió laborar con tranquilidad, esto se debe a los altos rubros en inversión que se dieron en el presente año, entre los principales podemos considerar tres:

1. Apertura de Amazonas
2. Apertura de Quicentro Sur
3. Remodelación Quicentro Norte

Considerando el inventario para abastecer un punto nuevo de venta, así como capital operacional para poder arrancar con los diferentes sitios nuevos. Tenemos que considerar que para abrir un punto de venta existen dos rubros significativos: Muebles y enceres e inventario. El inventario se puede diferir al plazo de los proveedores pero de igual forma hay que contemplarlo para la apertura de un punto nuevo. Esto nos limitó para poder hacer otros proyectos de la empresa que requerían inversión como lo es el caso de la publicidad y promoción, la cual en el año fue muy escasa.

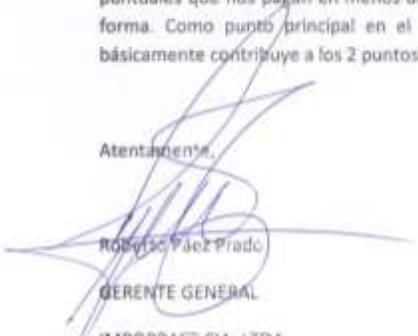
Estado de resultados:

En el estado de resultados la utilidad neta del ejercicio fiscal es muy baja, dando como un total de USD 5439.66, esto constituye ni 1% del total de ventas que generó la empresa. Podemos dar respuesta a esto en servicios contratados para control y asesoría que fueron USD 40.000 así como gastos fuertes de arriendos y sueldos que nombramos ya en el tema de gastos. En el tema de servicios para corrección de procesos y establecer procedimientos dentro de la empresa, se logró estabilizar la empresa en varios campos lo que se reflejó en un mejor control y concomimiento de responsabilidades en las diferentes aristas de la empresa. Lo que tratamos es que los procesos ya establecidos permanezcan dentro de la empresa para en un futuro ahorrar este gasto y poder subir la utilidad de la empresa. Otro de los rubros que incurrieron en mermar la utilidad de la empresa fueron los robos internos de inventario que llegan a un estimado de USD 3.500 dentro de la empresa así como también la mercadería obsoleta por el cambio tecnológico que llegó a un costo de USD 5.000. Finalmente como otro rubro que no contemplamos en años anteriores constituye el cálculo actuarial que también sacó parte de la utilidad de la empresa.

Balance General:

En relación al balance general podemos ver que hemos mejorado mucho en varios aspectos del mismo, entre los principales vemos que las cuentas x cobrar bajaron significativamente. Esto se atribuye básicamente a que las ventas al x mayor bajaron a casi nulas, manteniendo clientes puntuales que nos pagan en menos de 30 días. Esto hizo que nuestro flujo de caja mejore de igual forma. Como punto principal en el balance general contribuye el aumento de inventario que básicamente contribuye a los 2 puntos de venta abiertos.

Atentamente,



Roberto Páez Prado

GERENTE GENERAL

IMPORPAEZ CIA. LTDA