

IMPORPAEZ CIA. LTDA

INFORME DE GERENCIA

PERIODO 2013

INDICE

1. INTRODUCCION
2. DESARROLLO
 - a. MARKETING Y VENTAS
 - b. RECURSOS HUMANOS
 - c. ESTADOS FINANCIEROS
3. CONCLUSION

1. INTRODUCCION:

- a. Como punto general del año 2013 podemos considerarlo en su generalidad como un buen año para la empresa. Aunque no se tuvo un crecimiento físico notable, es decir, puntos de venta, la empresa se ha estabilizado en sus diferentes áreas, produciendo un mejor control y funcionamiento de cada uno de los puestos de trabajo así como de los colaboradores de la misma.

Esto podemos verlo notablemente, ya que podemos ver claramente este crecimiento en las ventas de la empresa. Aunque en puntos de venta no ha habido un incremento a lo largo del período, las ventas sí lo han hecho. Esto se debe principalmente a las políticas y por todos los cambios que se realizaron dentro de la empresa. El crecimiento de la misma podemos ver que ha sido en un 20% en respecto al período anterior.

Los cambios notables dentro de la empresa han dado una rotación alta al nivel de empleados, por las políticas adoptadas por la empresa así como una mejor selección de los recursos humanos. La reestructuración que hablamos se ha dado en todas las áreas de la empresa.

2. DESARROLLO

a. MARKETING Y VENTAS:

- i. En el área de mercadeo y ventas ha sido uno de los mayores cambios que se han dado en la empresa, gracias a las políticas tomadas en relación a:

1. Negociación con proveedores: Debido al aumento en ventas así como la capacidad de compra a proveedores de productos, nos ha dado como empresa una ventaja para negociar con los proveedores en plazo y precio, lo que ha dado a la empresa un respiro financiero así como una

ventaja competitiva en relación a nuestra competencia en el mercado de precios.

2. Aumento en Variedad de productos: El aumento de la cartera de productos, ha sido gran parte del éxito de la subida de ventas, y esto se ha dado por dos factores principalmente:

a. Políticas bien establecidas de procedimientos de compras: Se mejoró la comunicación entre los PDVs y el área de compras, lo que afecta directamente a la variedad que podemos ofrecer en el local y por ende las ventas del mismo

b. Mejor contratación del personal de compras: La selección así como la persona que se contrató para encargarse de compras fue factor clave del éxito del proceso de compras.

3. Publicidad y Promoción en los PDVs: Se hicieron varias alianzas para posicionar a Cellmax Mobile dentro del mercado como un sitio de accesorios celulares originales apuntado a un target de gente con estilo para su celular y específicamente se hizo:

a. Catálogo de productos: Se contrató a 2 personajes famosos que representen nuestra marca como la imagen de Cellmax para lanzar un catálogo de moda en tecnología, el cual se lanzó a finales de noviembre del 2013

b. Video de Productos: Al igual que el catálogo se hizo un video promocional de productos que se lanzó conjuntamente con el catálogo el cual tenía por objetivo el posicionamiento de la marca de CELLMAX así como una imagen de gente joven, renovada fresca, y cool.

c. Promociones 2x1: Se hicieron promociones para rematar mercadería obsoleta y también para que el cliente pueda palpar ventajas de los productos que vendemos en la empresa.

4. Convenios con Terceros: Los convenios se hicieron con algunas empresas a manera de canje o publicidad de boca a boca, esto no tuvo mucha repercusión, ni fuerza, pero algo ayudo al apoyo en las ventas de los PDVs.

b. RECURSOS HUMANOS

i. Remuneración y Motivación de los empleados: Como empresa notamos que una de las aristas principales de las ventas constituye el vendedor como tal, gracias a esta consciencia se realizaron políticas de motivación al personal en relación a un programa de incentivos basado en la totalidad de sus ventas así como la antigüedad del empleado dentro de la empresa. Esto ha hecho que los vendedores de los PDVs se sientan más motivados a trabajar en la empresa así como un sentido de justicia que da una imagen de una empresa positiva para sus empleados

ii. Capacitación de Empleados: Se hizo un proceso de capacitación y selección de los empleados mucho más rigurosos para la gente que entra a trabajar en la empresa. Aunque la rotación no disminuyó en los índices esperados, el personal

que entra a trabajar en la empresa es un personal más capacitado al momento de atención al cliente.

Adicionalmente a esto se tomaron pruebas de veracidad que se contrató a través de una empresa tercerizada que ayuda de una mejor manera descartar a los empleados que no cumplan el perfil que buscamos.

- iii. Comunicación: La comunicación dentro de la compañía fluyó de mejor manera, ya que se hicieron reuniones más periódicas con los empleados para ver cuáles eran sus inquietudes y opiniones para poder mejorar ciertos procesos. Esto ayudó a el vínculo entre HQ y los PDVs así como la integración de los empleados dentro de la compañía
- iv. Compromiso con la empresa: Como factor principal que se logró dentro de la compañía y el que más debemos destacar, es el del compromiso que se generó con cada uno de los colaboradores de la misma. El sentido de pertenencia y amor hacia el bienestar común y ayuda mutua ha sido sin duda lo mejor que se logró en el año en relación a los recurso humanos de la empresa. Aunque es un factor que no es cuantitativo es sin duda para los socios de la empresa una satisfacción ver el compromiso, el corazón y la dedicación que pone cada uno de los empleados en el desempeño del día a día. Esperamos sin duda que esto perdure a lo largo de la vida de la empresa.

c. ESTADOS FINANCIEROS

- i. Dentro de los estados financieros de la empresa vamos a destacar los dos principales para este fin:
 1. Cambio a NIFFS: Se hizo la transformación del sistema contable usado por la empresa ya a las normas internacionales, lo que produjo una capacitación y ajuste en los movimientos contables.
 2. Estado de resultados:
 - a. Costos Fijos: Como rubros más importantes y los que siempre se mantienen en la empresa constituyendo un 80% de los costos fijos de la misma se mantienen de la misma manera
 - i. Sueldos
 - ii. ArriendosEstos rubros son los más importantes dentro del P&G y son costos que son imprescindibles, habiendo de igual forma una reducción en personal y optimización de recursos en cuanto al personal de PDVs.
 - b. Margen: El estado de resultados de la empresa se mantiene al igual que el año 2012 en cuanto a rentabilidad x producto vendido, lo que genera un buen margen para la compañía. El margen neto x punto de venta es absorbido mucho por el tema de los arriendos de los PDVs, que al estar ubicados en centros comerciales hacen que la reducción de esta sea baja. Dejando así aproximadamente un 7% neto del total de ventas.

- c. **Utilidad:** Aunque las ventas del año fueron relativamente buenas, la utilidad del mismo se ha reducido por el tema de los altos costos fijos que mantiene la empresa, principalmente se debe a la contratación de personal discapacitado así como robos e incineración de producto en desperdicio por obsolescencia del mismo.

3. Balance General: En relación al Balance General toparemos los puntos más relevantes del mismo que constituyen los siguientes:

a. Activos Corrientes

- i. **Bancos:** En bancos la empresa al final del periodo y de acuerdo a los años anteriores posee una liquidez media, sobre todos por las ventas generadas en el periodo de navidad, esto hace que al final del periodo fiscal esto sea un rubro medio, aunque no refleje en promedio la realidad de bancos.

- ii. **C X C:** En cuentas x cobrar son relativamente bajas y el rubro más representativo corresponde a:

- 1. **Other - Tarjetas de Crédito** que falta x depositar el periodo de navidad
- 2. **Por cobrar clientes:** Que son lo que se arrastra del Juicio del 2012 de dos clientes

- iii. **Inventario:** Como un rubro importante aunque se mantiene dentro del rango permitido de acuerdo al stock para 5 locales este es sin duda el rubro más importante del balance en cuanto a activos corrientes liquidos que posee la empresa. Tenemos que tener en cuenta y estar pendientes de la rotación del mismo.

- b. **Activos Fijos:** En activos fijos los rubros son similares y solo constituyen en su totalidad, muebles y enseres, computadores y un vehículo que adquirió la empresa a mediados del año para movilización y transporte.

c. Pasivos:

- i. **Obligaciones Corrientes:** En activos corrientes los rubros representativos del balance son los siguientes:

- 1. **Prestamos accionistas:** Este rubro va a usarse para la capitalización de la empresa, debido a las pérdidas de ejercicios anteriores y para estar al día con la súper de compañías.

- 2. **Cuentas x Pagar a Roberto Páez:** Estos son préstamos vigentes que mantiene la empresa con el socio y los cuales se realizan desembolsos mensuales para cubrir los mismos. La diferencia

de los accionistas es que estos no se van a capitalizar.

3. El resto: El resto del balance es el cierre del mes con los pasivos habituales que se liquidaran y se cerraran a los principios de Enero del 2014. No hay ninguna cuenta que valga la pena esclarecer.

ii. Obligaciones instituciones Financieras:

1. Los préstamos de instituciones financieras, ya sean o no bancos o entidades privadas, fueron préstamos que se hicieron para capital de trabajo. Estos préstamos de la empresa se hicieron básicamente para aprovechar la época de navidad. El plazo máximo de la mayoría de estos es de 3 a 6 meses para pago.

- a. Diners (Capital de Trabajo)
- b. Produbanco (Capital de Trabajo)
- c. Produbanco 2013 (Pago Décimo Tercer Sueldo)

iii. Cuentas x Pagar a Largo Plazo: los dos rubros más representativos son las cuentas x pagar de los socios de la empresa los cuales se utilizarán para la capitalización de la misma para salir como causante de disolución por parte de la superintendencia de compañías así como también sanear las pérdidas de ejercicios fiscales anteriores.

d. Patrimonio:

i. Pérdida acumulada de Ejercicios Anteriores: Como rubro importante y preocupante para la empresa este constituye un factor esencial el cual los socios están pendientes para saneamiento del mismo. Es por esto que se ha decidido capitalizar la empresa con las deudas que tiene la misma con los socios y así un poco disminuir las pérdidas de ejercicios fiscales de años pasados, en su mayoría por arranque de la empresa, que en sus primeros años fueron duros para los socios.

d. CONCLUSIONES

- i. Mejorar el tema de capacitación y Selección del Personal
- ii. Hacer un mejor control del Personal de la empresa
- iii. Aumentar puntos de venta de la empresa para que los costos fijos de la misma se reduzcan y aumente la utilidad.
- iv. Como proyección de la empresa tenemos que establecer los procesos logísticos así como las funciones del puesto de trabajos de una mejor manera

- v. Tenemos que mejorar el rubro de patrimonio en relación a pérdidas acumuladas de ejercicios anteriores, ya que esto es un impedimento al momento de pedir crédito en instituciones financieras.
- vi. Depurar los estados financieros de la empresa en el tema del sistema contable para tener una mejor y útil manera de leer los estados financieros.
- vii. Aumentar los activos Fijos de la empresa para tener un mejor respaldo al momento de pedir créditos.



GERENCIA GENERAL

ROBERTO PÁEZ PRADO

1711689503