

IMPORPAEZ CIA. LTDA

INFORME DE GERENCIA

PERIODO 2014

INDICE

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

1. INTRODUCCION:

En general el año 2014 fue un año de cosecha de todo lo sembrado en el año anterior. Fue un año favorable para la empresa IMPORPAEZ CIA. LTDA. gracias a varios factores que fueron determinantes en el transcurso. Como principal me parece que fue el acierto en la apertura de 3 puntos de venta adicionales a los que tenía la empresa. Esto se dio gracias al trabajo de año 2013, año el cual se hizo las labores de lobbyng pertinentes para ganar espacio estos espacios.

Como adicional, la empresa se decidió de mejorar el espacio físico donde se encontraban sus instalaciones, para por primera vez, invertir en activos para la oficina para trabajar de una manera más cómoda los diferentes departamentos de la empresa.

Se decidió de igual forma bajar el tema de las importaciones de la empresa para ganar una ventaja competitiva en cuanto a crédito de los proveedores locales y así mejorar el flujo de efectivo de la empresa.

La empresa de igual forma se vio frenado el tema de importaciones por las políticas gubernamentales establecidas para el desincentivo, esto ocasionó problemas para importaciones de mercaderías que nos ayudaban a la diferenciación de productos de nuestros competidores.

El entorno económico fue favorable aunque hubo tema de restricciones y frenos en el tema de las importaciones.

2. DESARROLLO

a. MARKETING Y VENTAS:

- I. Ventas la empresa demostró un aumento de ventas en sus puntos de venta en general y esto se dio gracias a algunos factores.
 1. Reducción de rotación del personal
 2. Mayor presión a los vendedores de la empresa por parte de HQ y supervisor de ventas quien ayudó a que se de esto.
 3. Se hicieron remodelaciones de varias Islas en todos los PDVs.
 4. Se establecieron metas de ventas más altas a cada PDVs
 5. Se controlaron de mejor manera los puntos de venta en relación al personal.
 6. Se empezó y contrató alguien para que maneje el tema de mercadeo de la empresa que fue una de las principales falencias que tenía la empresa, ya que no había un sistema inculcado de promoción en los puntos de venta. La empresa por primera vez empieza y piensa en un sistema de mercadeo como factor principal de la misma.

b. RECURSOS HUMANOS:

Debido a ajustes dentro del proceso de selección de la empresa y mejorar la selección de personal se mejoró la rotación del los colaboradores. Aunque hubieron cambios radicales dentro de los puntos de venta y de las oficinas, la empresa ha mejorado mucho el proceso de selección del personal. Esto se dio gracias a que se hicieron levantamientos de los perfiles de los diversos puestos de trabajo así como también se establecieron de mejor manera las funciones de cada puesto de trabajo. Esto mejoró el orden y la eficiencia de los trabajadores del la empresa.

La empresa por primera vez ve la necesidad y la conveniencia de definir claramente las funciones de cada puesto de trabajo y quiere delimitar cada proceso y función de los mismos.

c. ESTADOS FINANCIEROS:

- I. Como principal tema del estados financieros, se empiezan a depurar muchas cuentas que venían arrastradas desde el pasado, estas cuentas venían dadas por la mala contabilidad de ejercicios anteriores que arrastraban números errados dentro del balance y se regula el tema contable de la empresa.

Entre los principales puntos a topar de las cuentas de la empresa podemos destacar lo siguientes:

- 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. Arriendos

Estos 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 margen neto de la empresa se ve reducido en gran porcentaje por el alto mantenimiento de los costos fijos en los diversos puntos que mantiene la empresa.
- c. Utilidad: En cuanto a la utilidad de la empresa. Tenemos que considerar que aunque aumentamos las ventas de la misma, podemos decir que fue afectado directamente por el tema de apertura de puntos de venta nuevos. Estos generan una fuerte salida de gastos de la empresa, que esperamos sean recuperados a lo largo del año 2015.

2. 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. CXC: 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 2013 de dos clientes que hasta la fecha no logramos cobrar. Está estipulado dar de baja para el año que viene.
- iii. Inventario: Como un rubro importante aunque se mantiene dentro del rango permitido de acuerdo al stock para 8 locales este es sin duda el rubro más importante del balance en cuanto a activos corrientes líquidos que posee la empresa. Tenemos que tener en cuenta y estar pendientes de la rotación del mismo. Este de igual forma bajó con referencia al 2013 puesto que la empresa considera de mejor manera tener solo lo necesario es decir un inventarios en tránsito para solo los PDVs

b. Activos Fijos: En activos fijos el rubro subió mucho esto se da por el tema de la apertura de puntos de venta como la mueblería de la empresa.

c. Pasivos:

I. Obligaciones Corrientes: En activos corrientes los rubros representativos del balance son los siguientes:

1. Prestamos accionistas: Este rubro se utilizó para subsanar las pérdidas de ejercicios anteriores que poseía la empresa. Esto se hizo debido a que se consideró en la junta de accionistas subsanar la pérdida de ejercicios anteriores.
2. Cuentas x Pagar:
3. El resto: El resto del balance es el cierre del mes con los pasivos habituales que se liquidaron y se cerraron a los principios de Enero del 2015. No hay ninguna cuenta que valga la pena esclarecer.

II. Obligaciones Instituciones Financieras:

1. Se establecieron préstamos personales para poder capitalizar la empresa e inyectar liquidez a la misma. Los préstamos se hicieron de carácter personal y fueron traspasados a la empresa. Esto se lo hizo debido al patrimonio negativo que presentaba la empresa que nos estancó en la petición de préstamos según la nueva ley que sacó la superintendencia de Bancos.

a. Diners (Capital de Trabajo)

b. Produbanco (Capital de Trabajo)

III. Cuentas x Pagar a Largo Plazo: Estos son rubros que se deben a los socios que serán cobrados el año 2015

d. Patrimonio:

- I. En el patrimonio vale la pena recalcar el esfuerzo que hicieron los socios para reducir la pérdida de ejercicios anteriores que tenía la empresa y se utilizó el dinero de aporte a futuras capitalizaciones para subsanar la pérdida acumulada de años anteriores. Esto hizo que el patrimonio de un resultado positivo.

d. LEGAL:

- I. En el tema legal lo principal a tomar en cuenta fue la absorción de pérdidas que se hizo en la junta de socios para poder acceder al tema de créditos futuros de la empresa, esto fue presentado ante la superintendencia de compañías y se hizo la absorción de pérdidas con las cuentas que tenía la empresa por pagar a los socios de la misma. Esto ayuda para limpieza de ejercicios anteriores y tener un mejor balance para presentar a los acreedores.

e. CONCLUSIONES

- I. Debido al crecimiento de la empresa debemos contratar personal más capacitado para el manejo de las diferentes funciones nuevas que han surgido.

- ii. Mejor manejo de la retribución a vendedores de la empresa.
- iii. Tenemos que apertura en el año que viene 2 puntos de venta adicionales para mejorar el rendimiento de activos y absorber costos fijos en diversos puntos.
- iv. Incursionar en nuevos servicios para ofrecer al cliente debido al ardua competencia en el sector al que están metidos
- v. Tener en cuenta la diversificación de la rama del negocio debido a las políticas económicas que plantea el gobierno actual y la tendencia a prohibición de importaciones en sector que nos desarrollamos
- vi. Mejorar el posicionamiento de la marca y fortalecer los puntos de venta y la marca Cellmax Mobile debido al ingreso de nuevos competidores.

Agradezco la atención prestada.

IMPORPAEZ CIA. LTDA

GERENCIA GENERAL

ROBERTO PÁEZ PRADO

1711689503