

IMPORPAEZ CIA. LTDA

INFORME DE GERENCIA

PERIODO 2016

INTRODUCCION:

En el año pasado la empresa se enfocó netamente a permanecer en el mercado sin el ánimo de crecer. Esta decisión se tomó en base a la situación por la que atravesó el país por lo que la posición de parte de la gerencia fue la de fortalecimiento y la de mantenerse en el mercado sin el crecimiento en cuanto a puntos de venta. Aunque la situación fue muy difícil logramos mantener todos los puntos de venta abiertos y aunque las ventas bajaron acorde a la situación actual del país alcanzamos, logramos el objetivo propuesto tomando en cuenta la coyuntura que atravesamos.

DESARROLLO

I. COMERCIAL:

1. En el área de ventas la gerencia tomó una posición defensiva en vez de una ofensiva y lo que se intentó es que pese a la situación que atravesamos tratar de mantener un nivel de ventas que nos permitiese en el año pasado mantenernos en el mercado evitando al máximo la situación país. Para esto las estrategias que se tomaron fueron las de mantener precios que vayan acorde a la crisis que se atravesó para que el impacto sea el menor posible y que nos permita mantener una rentabilidad para flotar y atravesar este periodo.
2. En el área comercial se establecieron nuevos procedimientos de promociones agresivas mes a mes las cuales se enfocaron netamente a los clientes para que estos puedan sentir el beneficio de la empresa y tener precios muy competitivos, siempre teniendo en cuenta la rentabilidad que necesita la empresa.
3. Se establecieron responsables de compras dividiendo el departamento en 4 áreas principales en el tema de requerimientos:
 - a. ESTUCHES Y PROTECTORES
 - b. MICAS
 - c. AUDIO
 - d. GADGETS.

Se estableció que las diferentes categorías serán tomadas en responsabilidad por una sola persona quien se encargará de la categoría



en todo su ámbito. Esto permitirá un mejor enfoque en compras lo que sin lugar a duda reflejará ventas para la empresa.

ii. RECURSOS HUMANOS

- ii. 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
- iii. Capacitación de Empleados: La capacitación a los empleados se hace de manera constante y de mejor manera para que la atención cumpla con los estándares esperados.
- iv. 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 al vínculo entre HQ y los PDVs así como la integración de los empleados dentro de la compañía.
- v. 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.

iii. ESTADOS FINANCIEROS

- vi. Entre los principales factores de los estados financieros podemos destacar los siguientes:

Estado de resultados:

- a. Costos Fijos: Se bajó de una gran manera el tema de sueldos dentro de la empresa, se disminuyó el tema de nómina basándose en que la empresa debería contar con el equipo netamente necesario. Se bajaron personal en todos los puntos de venta tomando en cuenta las ventas de cada uno. 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: En cuanto al margen de contribución la empresa ha mantenido un margen que nos permita cubrir todo el tema de costos fijos y de igual forma poder dar al cliente un precio muy competitivo y accesible.
- c. Utilidad: Las utilidades del año se ven muy golpeadas por el factor de disminución en ventas que, aunque fueron bajas superaron las del año 2015. Podemos atribuir este éxito a la optimización en los recursos de la empresa.

Balance General:

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

- d. Activos Corrientes
 - i. Bancos: Este fue un problema principal ya que tuvimos que acudir a préstamos de terceros para poder atravesar los duros momentos que empezó el año. Esto se lo ha logrado gracias a la alta credibilidad de los accionistas.
 - ii. 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 líquidos que posee la empresa. Tenemos que tener en cuenta y estar pendientes de la rotación del mismo. Este es un rubro super delicado para la empresa ya que una subida en inventarios fuerte representa una falta de pulmón financiero para la empresa. Se toman todas las compras con presupuesto riguroso.
- e. Activos Fijos: Nos mantenemos con activos fijos similares al año pasado ya que la empresa mantuvo una posición de manutención dentro del año.
 - i. Obligaciones Corrientes: En activos corrientes los rubros representativos del balance son los siguientes:
 - 1. Prestamos accionistas: Este fue un rubro que fue bajando el año para un poco limpieza de balance y devolución a los accionistas sobre el dinero que aportaron para sacar la empresa adelante.
 - 2. 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 2017. 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 del 2016 en la que pedimos un desembolso fuerte que aprovechamos para generar utilidad en las épocas fuertes.

f. Patrimonio:

- i. Se mantuvo el patrimonio sin ninguna variación que valga la pena recalcar ya que no hubieron mayores factores de cambio.

CONCLUSIONES

- vii. En conclusión general creo que para el año que atravesamos que fue fuertísimo para el país y para la industria que estamos. El saldo fue muy positivo si consideramos todas las empresas que han cerrado en el año 2016. Se hizo una labor enorme para mantenerse en el mercado y creo que lo hicimos un muy buen trabajo para la situación en la que nos encontramos al momento. Se aprendió a sobrevivir en épocas de crisis fuerte .



GERENCIA GENERAL
ROBERTO PÁEZ PRADO
1711689503