

INFORME DEL GERENTE GENERAL DE LA EMPRESA NOVAPHONE CIA. LTDA. A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS EJERCICIO 2012

En cumplimiento con las disposiciones en vigencia, se pone a consideración de la Junta General de Accionistas, el siguiente informe correspondiente al ejercicio económico del año 2012.

ENTORNO DEL NEGOCIO

En el año 2012, las restricciones para la importación de teléfonos celulares se endurecen. El Comité de Comercio Exterior decide el 15 de junio del 2012 mediante tres resoluciones fijar cupos de importación para 106 productos, entre ellos los teléfonos celulares. La aplicación de la medida es retroactiva desde el 1 de enero del 2012 y estará en vigencia hasta el 31 de diciembre del 2014.

Al no contar con un cupo de importación, la empresa se ve obligada a comprar a proveedores nacionales quienes al conocer que solamente existen 33 empresas con cupos de importación, que la competencia ha sido eliminada y que en el mercado existe más demanda que oferta, deciden vender solo de contado y con precios de distribución altos. Esto obliga a que Novaphone busque nuevos nichos de mercado y a replantear su estrategia financiera.

ESTRATEGIAS IMPLEMENTADAS.

- Se consiguió un préstamo en el banco DELBANK. Con la finalidad de mejorar la liquidez de la empresa y poder seguir sosteniendo las ventas a crédito a pequeños distribuidores, quienes nos permiten tener un grado aceptable de rentabilidad.
- Vender a mega mayoristas solo al contado.
- Reducción de personal.
- Buscar nuevos clientes, enfocados a pequeños distribuidores.
- Contratación de los servicios de un Buró de Crédito, a fin de conocer el historial crediticio de los potenciales clientes.
- Contratación de vendedores cuyo pago es bajo la modalidad de comisionistas.

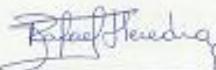
RESULTADOS ALCANZADOS.

En base a los Estados Financieros del periodo de enero a diciembre del 2012, se menciona lo siguiente:

- LA RAZON CIRCULANTE es de 2.53 veces lo que nos indica que la empresa tiene una posición financiera a corto plazo sólida.
- LA RAZON RAPIDA O PRUEBA ACIDA es de 1.74 veces lo que nos indica que nos indica que la empresa puede tranquilamente pagar sus pasivos circulantes sin necesidad de liquidar su inventario.
- LA RAZON DE ROTACION DE INVENTARIO es de 17.43 veces, lo que es aceptable considerando que la empresa vende tecnología.
- LA RAZON PERIODO PROMEDIO DE COBRANZA, es igual a 20.86 días, lo que nos indica que esta la estrategia arriba mencionada está funcionando, si afectar mayormente a las ventas. Pues el término inicial de crédito a los clientes era de 30 días.
- LA RAZON DE ENDEUDAMIENTO es igual al 68% lo que nos indica que debemos mejorar en este aspecto
- La empresa tiene una utilidad neta durante el año 2012 de USD 154.25, comparado con los años anteriores en donde ha registrado pérdidas significa que las estrategias adoptadas están funcionando.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

- Importar otros productos relacionados que no tenga las restricciones gubernamentales que tienen los teléfonos celulares, por ejemplo tabletas.
- Seguir enfocados a conseguir clientes minoristas que nos dejen mayor rentabilidad, especialmente en áreas alejadas de las grandes ciudades.
- Incrementar las ventas al consumidor final a través de campañas por Internet. Incrementar el uso del comercio electrónico



ING. RAFAEL HEREDIA, M.B.A.

GERENTE GENERAL