

INFORME DE GERENCIA EJERCICIO 2.012

Señora Presidenta, señores socios, Sr. Dr. Gustavo Mora, Sra. Lcda. Gladys Mogro, en cumplimiento de lo que mandan nuestros estatutos internos me permito presentar a vuestra consideración el presente informe de gerencia de los hechos que se sucedieron a través del año 2.012.

El año 2.012 inicio con una nueva opción de crecimiento de nuestro negocio, se me ofreció ampliar nuestra zona debido a que un Distribuidor por motivos económicos tuvo que retirarse de la distribución de kraft. Esta zona comprende el perímetro conformado desde la Tnte. Hugo Ortiz, Alonso de Angulo, Mariscal Sucre, Ajaví, Maldonado, San Luis. Conformando un solo perímetro con el territorio asignado anteriormente. Esta nueva zona se asumió con problemas de clientes acostumbrados al crédito, producto surtido y sobre todo mal acostumbrados a que si no cogen el día que les corresponde el día sábado tenían la posibilidad de coger el pedido. Fue en un inicio bastante difícil y no parecía ser que se había hecho un buen negocio, con el paso de los meses se fue convirtiendo en una ruta de alta rentabilidad y hoy por hoy es una ruta que factura alrededor de 22.000 dólares mensuales comparados con las otras rutas que facturan alrededor de 17.000 dólares.

Como dato referencial debo señalar que en Enero del 2.012 (3 semanas de trabajo), tuvimos una venta de 56.850 en Febrero con la incorporación de la nueva zona una venta de 82.426 y los posteriores meses y el resto de meses tuvimos un promedio de 93.000 teniendo el pico más alto en noviembre con una venta de 106.000 dólares. Con estas variables logramos una venta anual de 1'093.000 dólares, superando por primera vez el mítico millón de dólares.

Como se había indicado el año anterior continuamos con la regularización del personal lo que dió como resultado una menor rotación de personal y un mejor ambiente de trabajo. Para el mes de Junio nos vimos en la necesidad de normar uniformes para los vendedores puesto que su vestimenta iba de mal en peor y según el código de trabajo es obligación del empleador dotar de uniforme al personal. Esta dotación consto de 5 camisas, 3 pantalones y 1 chompa que tuvo un costo de alrededor de 1.800 dólares.

Estas variaciones y crecimientos de las marcas nos obligó a solicitar una garantía bancaria en el banco de Guayaquil que nos entregó por el monto de 20.000 dólares lo que nos genera un costo de 800 dólares..

A partir de Noviembre empezaron a cumplir un año de servicio los empleados con lo que tienen derecho al pago mensual de los fondos de reserva que es el 8,33% del sueldo lo que nos ajustó económicamente hablando.

El resultado de todo los hechos relatados y otros tantos más nos dieron como resultado del ejercicio una rentabilidad de 3.038,41 que hoy pongo a vuestra consideración y aprobación.

Para el ejercicio 2.013 el mayor reto es poder cubrir los costos y gastos puesto que con el nuevo salario de 318,00 dólares multiplicado por los 12 empleados que mantenemos en nómina nos da un encarecimiento de recursos, sumado a que ya casi todos tiene fondos de reserva nos ajusta un poco más, dando como resultado un punto de equilibrio de 113.000 dólares mensuales cifra que por el momento raspamos pero aún no alcanzamos. Uno de los grandes inconvenientes son que Kraft con el fin de no subir los precios al público a menorado el contenido de algunos productos tales como gelatinas, galletas y tang lo que produce que nuestras ventas se mantengan estáticas y con un crecimiento lento generado por el volumen.

Este desafío y reto quedará para quien ustedes hoy elijan como Gerente, a quien auguro de ante mano mucha dedicación y éxitos en la gestión empresarial.

Muchas Gracias.

Ing. Patricio Jiménez

Gerente General