

INFORME DE LA GERENCIA

A los señores Accionistas de la compañía

NOTUSLINK CIA LTDA.

Marzo 13 del 2015

Con el fin de cumplir con las disposiciones legales y estatutarias vigentes, me es muy grato dirigirme a ustedes con el propósito de informarles y poner a su consideración señores socios de la compañía Notuslink Cía. Ltda., el informe de Gerencia por el ejercicio económico que terminó el 31 de diciembre del 2014 como sigue.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y OPERATIVOS

El año 2014 sin lugar a dudas ha sido un año en que la empresa ha logrado cumplir con importantes objetivos. La planeación que se realizó en finales del año 2013 permitió que los mismos se concreten.

Hemos podido consolidar un equipo de trabajo sólido lo que permite mejorar tiempos en respuesta, dar un mejor servicio, mejorar la calidad de nuestros productos y que los clientes con los que estamos trabajando estén satisfechos.

La cartera de clientes se ha mantenido en relación al año anterior, esto nos demuestra que mantenemos una buena relación con nuestros clientes, lo que posibilita que tengamos un buen porcentaje en recompra de los productos y servicios que nosotros ofrecemos.

A pesar que todavía somos una empresa en crecimiento las proyecciones realizadas para el año 2015 y los próximos son favorables lo que invita a seguir poniendo mucho esfuerzo, y seguir con el mismo ímpetu con el que se trabajó en los años anteriores. Es importante tomar en cuenta que el 2015 seguramente será un año donde el principal objetivo es alcanzar los objetivos de venta propuestos para este año y volvernos más competitivos en el mercado.

Por otro lado es muy importante no descuidar la competencia que como en cualquier mercado competitivo, la misma cada día es más importante por lo que se sugiere trabajar en construir barreras de entrada y mejorar la calidad de nuestros servicios de tal manera que podemos mejorar nuestra ventaja competitiva. Tenemos que convertirnos en una empresa eficiente y eficaz en el manejo de los proyectos actuales y futuros, solo esto nos permitirá ser más rentables.

Es importante durante el nuevo año trabajar en cumplir objetivos que sean claros y medibles y que se los pueda ir revisando periódicamente, por eso es de mi interés que se proponga realizar reuniones periódicas para revisar la situación de la compañía.

Sin lugar a dudas, estamos seguros que el 2015 será un año de un importante crecimiento para la empresa, esperamos incluso superar el 2014 que fue un año record en facturación.

En el año 2013, se incorporó al equipo de Notuslink, una persona para que encargue única y exclusivamente de la gestión de ventas y promoción de Notuslink. Los resultados no fueron los mejores por lo que esta persona bajo su voluntad, decidió salir de la compañía. Esto, nos llevó a tomar la decisión de dar la oportunidad a un miembro del equipo de trabajo para que cumpla con esas funciones, siempre bajo mi supervisión y apoyo. Los resultados han sido buenos porque es un apoyo sin embargo necesita de mayor capacitación, manejo de herramientas de venta. Pero sabemos que tienen

otras responsabilidades por lo que no vemos que se esté realizando un mal trabajo, al contrario es un apoyo en varias áreas de la organización.

Si se recomienda en este año dar un mayor apoyo a esta persona y apoyar con una promoción y publicidad en distintos frentes de tal manera que nos podemos dar a conocer en más y en otras ciudades del país.

DESARROLLO ORGANIZACIONAL

Este año uno de los objetivos de Notuslink es consolidar el equipo de trabajo, para lo cual se ha desarrollado llevar varias acciones que hagan que el equipo de trabajo se sienta a gusto con la compañía y de esa manera se involucren más con nuestra visión.

Se mantiene el plan de incentivos no económicos, que se incorporaron el año pasado, los mismos han generado resultados positivos en el equipo de trabajo lo que nos motiva a seguir buscando nuevos incentivos que permitan que su desarrollo sea positivo y el aporte de cada miembro de la organización siempre mejore. Se va a mantener la realización de evaluaciones periódicas, para ver cómo van los mismos y si hay que mejorarlos y cambiarlos.

Por otro lado se ha determinado que se realicen actividades fuera de la oficina con el objetivo fundamental de mejorar la relación del equipo de trabajo, al estar tanto tiempo en una oficina, es muy importante que el clima laboral sea satisfactorio para cada persona.

Otro de los puntos que se van a implementar este año es fortalecer los planes de capacitación tanto interna como externa, la idea es que cada uno tenga por lo menos 2 capacitaciones externas y que desarrollemos varias internas. En la medida que se presenten las mismas se irán evaluando.

SITUACIÓN FINANCIERA Y RESULTADOS OPERATIVOS

A continuación, se detalla la situación financiera de Notuslink en comparación con años anteriores, un resumen de la relación actual con los clientes, los costos de producción y la propuesta de utilidades.

Las operaciones de la compañía durante el año 2014 arrojan unas ventas de US\$ 208.885,70 es decir que en relación al año anterior, tuvimos un crecimiento de un 55% esto debido a la buena función realizada en ventas y al buen desempeño del equipo de trabajo. El resultado del ejercicio es de US\$ 35.040,93 antes de impuestos y participación de trabajadores lo que nos pone súper contentos ya que este año se va a pagar utilidades por un valor de US\$5256.14 que de seguro, serán muy bien recibidas por el equipo de trabajo, lo que nos compromete aún más este 2015 a cumplir con nuevos objetivos.

Esperábamos tener un crecimiento considerable este año con el propósito fundamental de recuperarnos en relación al 2013 y si que lo conseguimos. Y como comentaba anteriormente, es un año más que tenemos un resultado positivo y además que este año se repartirán utilidades al equipo de trabajo. El objetivo para el año 2015 es crecer un 8%, 5 puntos porcentuales más que el crecimiento proyectado que tendrá el estado en este año.

Para el año 2015 se espera tener un crecimiento sostenido de la empresa, sabemos que es un año de crisis pero haremos todo nuestro esfuerzo y trabajo para que esto no se vea reflejado en nuestro desarrollo, eso si, no podemos descuidar lo que pasa en el entorno externo.

Para entender este comportamiento y proyectar el 2015, a continuación se expone un cuadro comparativo de las ventas del 2013 vs las del 2014. Acá podremos entender de manera visual el comportamiento de este año.

Comparación de Ventas 2013 Vs. 2014.

Ventas	2013	2014	Diferencia (Verde)	%
En-Abril	\$ 38.881,15	\$ 33.955,44	\$ -4.925,71	-13%
May-Ago	\$ 41.450,04	\$ 59.405,84	\$ 17.955,80	43%
Sept-Dic	\$ 54.303,02	\$ 115.524,42	\$ 61.221,40	113%
Total	\$ 134.634,21	\$ 208.885,70	\$ 74.251,49	55%

Un dato importante es mencionar que durante el 2013, el primer cuatrimestre fue mejor que el del 2014, pero como se ve en el cuadro, el resto del año nos recuperamos y nos fue sin duda mejor que el 2013. Es por eso que este año tiene que ser de mucho cuidado ya que se ha anunciado que es un año de crisis por lo tal puede haber recortes presupuestarios en publicidad y marketing por lo que tenemos que estar súper atentos a lo que pueda pasar.

Relación con los clientes

Es importante saber que hemos consolidado y fortalecido la relación con nuestros clientes más importante y esto es muy bueno ya que nos permite sostenernos y además hacer de ellos nuestros clientes estrella por lo que hay que seguir trabajando para retenerlos y no permitir que se vayan con otras empresas competidoras ya que ellos representan casi un 80% de las ventas totales. Metropolitan Touring, Lautrec Publicidad, Publipoint, Medicity entre otro más.

Proyección 2015

La proyección para los siguientes años se mantiene y es tener un margen de utilidad neta del 12% en el 2015 y del 15% en el 2016. Para alcanzar con estos objetivos, tenemos que ser más eficientes de tal manera que podamos bajar gastos de administración y ventas.

notuslink

ESPÍRITU DIGITAL ■■

Muy atentamente,



Camilo Carcelén Vela

Gerente General

Notuslink CIA. Ltda.