

INFORME DE GESTIÓN DEL AÑO 2014

Señores Accionistas. Para Mí es motivo de satisfacción, presentar a Ustedes en los términos previstos por la legislación vigente, el informe de Gestión Administrativa, Económica y Operacional al frente de la Organización, el ejercicio del año 2014.

Como lo mencioné en el informe del año 2013, nuestra actividad se encuentra en un entorno lleno de retos y con dinámica propia, envueltas no solo por las políticas aplicadas en la economía nacional y que se ven afectadas por acontecimientos, tanto al interior como en el exterior, sino por la naturaleza propia de la competencia de la industria y la normativa legal vigente.

Es por ello que con el propósito de informar a ustedes sobre los pasos efectuados por la Organización en el año 2014, y los nuevos delineamientos a seguir el presente año 2015, tomando en cuenta, aspectos fundamentales, previsibles y de experiencias adquiridas en el transcurso de la gestión, presento a ustedes lo siguiente:

ASPECTO ECONÓMICO. A pesar del crecimiento económico que mostro la compañía el primer trimestre del año, no contaba con la liquidez necesaria para sus actividades, ya que dicho informe reflejaba cifras de facturación altas, el motivo de la descompensación es que los clientes que adquirió REYPEL, mantenían crédito en GALVANO de 30 días; pero a partir del segundo trimestre, la solvencia de liquidez mejoro, aunque aumento la facturación de la materia prima, pero como es de conocimiento no se consume toda esta materia prima facturada. En e/ tercer y cuarto trimestre las ventas se mantuvieron, pero los gastos aumentaron por las adecuaciones que realizamos en la sucursal.

GESTIÓN DE LA COMPAÑÍA.

El año 2014 fue un año de consolidación de buenos resultado tras alcanzar los objetivos propuestos. En la Asamblea General de Accionistas realizada en el año 2013, en el aspecto económico, administrativo y operativo, se llegaron también a los objetivos trazados, esto ha sido así porque hemos logrado mantener y afirmar en un segmento de mercado donde la gestión de la compañía es valorada y apreciada por la experiencia y resultados, satisfaciendo en el servicio a nuestros clientes.

Estos resultados de calidad de servicio, continuo en el 2014, por lo que para mantener esta calidad, y satisfacer la demanda con agilidad en la entrega recepción de materiales de los diferentes clientes, se adquirió una camioneta doble cabina marca Chevrolet D-max, y a su vez se contrató un nuevo colaborador en el cargo de conductor, en la planta matriz, obteniendo los resultados esperados; esto con el afán de llegar a los más altos estándares, de calidad, en lo que se refiere al cumplimiento de entrega recepción de materiales, logrando cumplir enteramente la calidad y satisfacción de nuestro servicio, hacia el cliente.

Considerando que el comportamiento histórico, fue de altibajos controlables, evidenciando un negocio rentable, con riesgo mínimo y que aporta para los ingresos de la compañía. Con respecto a los números arrojados en el año 2014, que a pesar de que hubo este incremento, nuestros costos y gastos operacionales se mantuvieron estables, lo que indica que aumentó la producción, lo que evidencia un correcto manejo administrativo en la estructura de costos y gastos que afronto fa empresa durante el 2014 y con las mismas expectativas el 2015, si bien el ritmo de la economía mundial y nacional tenga un punto de retroceso, estamos seguros de mantenernos en los sitiales ya alcanzados.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.

La rotación de personal en el año 2014 fue media, debido a tres despidos a inicios de año, las contrataciones que se hicieron fue a partir del segundo semestre del año, en el área producción para cubrir las vacantes; y la de un conductor para la planta de la matriz.

Se da cumplimiento a las políticas gubernamentales al dotar de elementos de seguridad industrial como uniformes, kits de protección personal, y demás elementos necesarios para un correcto desempeño en las labores diarias.

ASPECTOS FINANCIEROS.

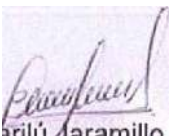
Adjunto Balances y Estado de Resultados

ASPECTOS OPERACIONALES,

Se ha venido fortaleciendo campañas de información acerca de nuestros servicios, para atraer a clientes nuevos, y de esta manera reformar, organizar y elevar nuestro mercado.

A lo que se refiere a incentivos económicos a nuestros colaboradores, se han reestructurado y disciplinado de acuerdo a los rendimientos que están previstos en los objetivos trazados, teniendo que reajustarse en casos necesarios y de esta manera seguir con los lineamientos planificados, obteniendo buenos resultados de aceptación por parte de nuestros colaboradores. Para finalizar quiero expresar mi agradecimiento a los Señores Accionistas y Honorables Miembros de la Junta Directiva, por la confianza depositada a mi Gestión, a lo que sumo mi compromiso de seguir trabajando con el mismo esmero y ahínco; también a/ permanente apoyo a lo largo del año fue fundamental para el desarrollo de nuestras actividades y para el logro de los resultados obtenidos. De igual forma agradezco a todos y cada uno de los colaboradores de la Compañía por el esfuerzo, dedicación y el compromiso demostrado a lo largo del año.

Cordialmente



Marilú Jaramillo
Gerente General
Reypel Cia Ltda