

Quito, marzo de 2015

Señores:

SOCIOS DE JARVAL COMERCIO INTERNACIONAL CIA. LTDA.

Presente.

De mis consideraciones,

Dando cumplimiento a lo dispuesto por la Ley, pongo a consideración el siguiente informe de gerente correspondiente al año 2014.

CONSIDERACIONES DE CARÁCTER GENERAL

En el 2014 a pesar de que cambiamos las políticas de fijación de precios con márgenes de contribución mayores y que la facturación fue superior al año 2013, el resultado obtenido reflejó una disminución en el porcentaje de rentabilidad neta. Luego del análisis de esta situación, se determinó que la reducción de la rentabilidad neta se generó por el pago de multas por incumplimiento de plazos de entrega (atrasos). Estos incumplimientos en los plazos de entrega a su vez se originaron en la aplicación inesperada de nuevos trámites y documentación en los procesos de nacionalización, como son: la obtención de certificados del OAE, certificados del INEN, certificados de origen de los bienes, etc.

La situación arriba mencionada, exige revisar las políticas de: fijación de precios, plazos de ejecución y control de pedidos:

- 1.- En la política de fijación de precios incorporaremos un margen para cubrir imprevistos ocasionados por las inesperadas modificaciones de aranceles, sobretasas arancelarias, salvaguardias, etc., en las importaciones.
- 2.- En la política de fijación de plazos de entrega consideraremos mayores plazos para cubrir imprevistos ocasionados por la exigencia inesperada de nueva documentación en los procesos de nacionalización.
- 3.- En la política de control de pedidos, verificaremos y exigiremos a los proveedores el cumplimiento de los plazos ofertados.

Para mejorar las ventas y mejorar los márgenes de rentabilidad, la empresa buscará en este año nichos de mercado diferentes e incluso trabajaremos en implementar venta de servicios.

Para mejorar la eficacia y efectividad del departamento de ventas, a la gerencia de ventas se exigirá:

- Selección de las oportunidades para atender las de mayor probabilidad de éxito, de tal forma de optimizar la utilización de los recursos de la empresa.
- La aplicación de las políticas de fijación de precios, plazos y control de pedidos que se mencionaron anteriormente.
- Mayor seguimiento de las ofertas presentadas para forzar el cierre de la venta.

Por otra parte, es importante resaltar que en el año 2014 mantuvimos la calificación de proveedores de Petroamazonas y recuperamos un buen nivel de ventas con este cliente. El año 2015 reforzaremos la atención a este cliente con personal técnico dedicado exclusivamente a esta cuenta.

En el área de la representación de Alstom los contratos en los que se está trabando aún no se han logrado liquidar lo que ha ocasionado un desgaste del personal ocupado que no ha podido direccionar su esfuerzo y trabajo a otros mercados.

En cuanto a la línea de consumo masivo, durante el año 2014 se ha reducido las ventas totales pues aún no se encuentra un producto que reemplace a los focos, que por haber sido grabados con el impuesto a los consumos especiales y sobretasas arancelarias no se pudo comercializar. Es necesario por tanto emprender en nuevos productos para esta área.

Finalmente es importante resaltar que las perspectivas para los próximos años se ven inciertas por los precios del petróleo, la disminución de las inversiones del gobierno y también porque el mercado ecuatoriano da prioridad al precio y no a la calidad. Esto último complica aún más el accionar de nuestra empresa que como política maneja representaciones de fabricantes de prestigio reconocido internacionalmente con productos de calidad.

CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES LEGALES Y ESTATUTARIAS

Durante este período JARVAL COMERCIO INTERNACIONAL CIA. LTDA. ha cumplido con lo dispuesto en las normas legales, estatutarias y reglamentarias vigentes así como las resoluciones de la Junta General de Socios. De igual forma ha cumplido con las leyes tributarias, impositivas, laborales etc.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

Dada la estructura de nuestra empresa, los problemas que mantenemos en el área de consumo masivo son problemas de crecimiento, dificultad de expansión básicamente causados por la competencia, la subida constante de precios a la que nos hemos visto avocados por el cambio de costos implementados por nuestros proveedores, lo que obliga a la empresa a buscar alternativas de productos para comercializar en el año 2014. En el área de atención a entidades públicas durante el año hemos experimentado un crecimiento en ventas no así en el margen de rentabilidad.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

1. Mantener como prioridad, el cumplimiento de las leyes, normas y obligaciones con todos las Instituciones y Organismos de Control y Gremiales: SRI, IESS, Ministerios INEN, INEC, Municipio etc.
2. El mercadeo sigue siendo el área que requiere más atención y en la que más se debe trabajar.
3. Motivar al personal a través de un trato humano y mantener un clima laboral agradable y de trabajo en equipo.

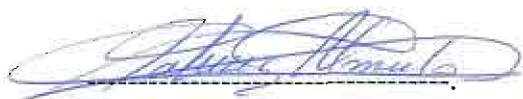
4. Mantener un acompañamiento y seguimiento o evaluación del desempeño, así como procurar la capacitación necesaria del nuevo personal.
5. Procurar como hasta ahora que se mantenga una comunicación permanente entre todas las instancias que forman parte de la estructura de la empresa: Equipo de trabajadores, Directorio, Junta de Socios y propietarios.
6. Mejorar las ventas y por tanto la rentabilidad.

SITUACIÓN FINANCIERA AL TÉRMINO DEL EJERCICIO Y RESULTADOS OBTENIDOS FRENTE AL EJERCICIO 2013

CONCEPTO	2013	2014
Activo	1'810.902,95	1'708.321,29
Pasivo	820.573,12	681.588,47
Patrimonio	990.329,83	1'026.732,82
Resultado	96.500,57	75.517,89

Pongo a su consideración los Estados Financieros de JARVAL COMERCIO INTERNACIONAL CIA. LTDA. cortados al 31 de diciembre del 2014 para su análisis, aprobación y resolución sobre el destino de los resultados, sin embargo sugiero que este resultado se mantenga en la compañía para no afectar a la liquidez de la misma.

Atentamente,



Patricia Almeida Bravo
GERENTE GENERAL
JARVAL CIA. LTDA.