

INFORME REPRESENTANTE LEGAL 2012

En el periodo 2012, RODRIGO VELEZ F. CIA LTDA refleja un crecimiento mínimo del 0.78% en ventas frente al año 2011 que obtuvo un crecimiento del 15.68% frente al 2010, este periodo ha sido un año crítico para la empresa, si repasamos los 10 últimos años, ninguno ha sufrido un crecimiento tan insignificante. Si comparamos este crecimiento con la inflación del año 2012 que terminó en 4.16% diríamos que la empresa no creció sino al contrario bajo el volumen de ventas en monetario si adicionalmente se considera incremento de precios en varios productos.

El costo de ventas representa el 76.51%, y los gastos el 21% del total de las ventas. Los gastos de ventas son los que mayor impacto tienen ya que estos son el 61.7% del total de los gastos operacionales, analizando individualmente los gastos, el que mayor impacto representa son sueldos y salarios sumados a honorarios profesionales. Comparado con el 2011 la administración mantuvo sus gastos a pesar de que cada año existe un incremento salarial considerable, estos ahorros se dieron por mejor manejo de personal y horas de trabajo adicionales.

Si bien es cierto el país contó con un índice del 5% de desempleo para el 2012 la empresa ha sentido en un alto grado la falta de factor humano, desde hace dos años atrás no ha contado con un grupo de personas estables sino más bien personal rotativo cada tres meses, esto afecta en una manera directa puesto que de acuerdo a la rama de la empresa con la gran variedad de productos que comercializa hace que el costo de capacitación sea demasiado alto, factor que afecta directamente a las ventas, incomodidad en el servicio de los clientes por falta de experiencia y conocimiento.

Otro factor que se considera para análisis en la empresa como causa para el decrecimiento es el poder adquisitivo de las personas, poder que se ha visto reducido notablemente, la gente ya no invierte en grandes cantidades, los pequeños talleres compran sus productos de acuerdo a las necesidades, no manejan inventarios, acción que igualmente es aplicada por la administración, pues si analizamos los inventarios estos se han mantenido, la competencia de hoy en día, con locales más pequeños, sin gastos operacionales altos, mantiene precios inferiores y descuentos, lo que hace que nuestro costos no sean los óptimos, GOGO a pesar de mantener inventarios estos son de nivel alto, existe mercadería anterior y adicionalmente se ve forzado a adquirir variedad en sus productos, artículos que podríamos decir representan más del 80% de sus ventas debido a que la clientela es muy exigente y busca cosas novedosas. Mantener productos de vanguardia e inventarios de baja rotación se convierte en un problema que genera iliquididad, para lo cual la administración ha revisado estrategias y a diseñado un plan de descuentos y promociones a ejecutar durante el 2013 en RODRIGO VELEZ F. CIA LTDA.

Con una trayectoria de más de 40 años la empresa sigue manteniendo su posicionamiento en el mercado cuencano, la clientela ratifica la confianza que tiene en la calidad de nuestros productos a pesar que sus ventas no hayan cumplido con el objetivo trazado para el periodo 2012.

Las expectativas de la empresa de extender su negocio no han sido posibles por el momento crítico que se está pasando como anteriormente se ha expresado, el factor humano y la falta de liquidez, no han dado la confianza requerida para emprender nuevas inversiones.

Dentro de las acciones a ser tomadas por la Gerencia para el 2013, se considera un análisis de ventas por clientes y por artículos, un análisis de inventarios minucioso, datos con los cuales se pueda diseñar y enfocar las acciones del personal de GOGO para reducir inventarios, mejorar el manejo y rotación de los mismos, acciones que serán encaminadas a generar liquidez, dinero que será aprovechado para realizar pagos de contado que permitan mejora de costos y permita transferir estos a su clientela con el fin de cumplir con un crecimiento en ventas.

En cuanto al factor humano espera que para el 2013 exista mayor estabilidad laboral a pesar de que actualmente cuenta con trabajadores que tienen planes de estudio y esto desestabiliza por los permisos que estos generan al tener que abandonar el trabajo antes del tiempo determinado, se tendrán que hacer los estudios necesarios para ver si se puede trabajar por turnos, alternativa que con las regulaciones laborales debe ser analizada ya que se requiere autorización del Ministerio de Relaciones Laborales para las mismas.

En cuanto a la cartera de clientes GOGO ofrece a sus clientes un crédito de 30-45 días con lo cual permite pagar sus deudas con proveedores nacionales quienes son los más exigentes en los pagos con una rotación de 15-30 y 45, con importadores el crédito es mayor por lo que no hay inconvenientes.

Las expectativas de la empresa fueron altas para el 2012 se esperaba un crecimiento del 10% lo cual no se dio de acuerdo a los balances presentados y que han sido sustentados con lo antes expresado, dando como resultado para los accionistas pérdida durante este año.

El año 2012 ha representado un estancamiento para la empresa, el nivel de ventas fue decreciente, sin embargo el control en gastos y manejo en costos dio como resultado una pérdida que la podríamos denominar como punto de equilibrio. Para el 2013 nuestro reto es aumentar por lo menos un 8% en ventas reducir un punto en el costo de ventas y manejar un control minucioso en los gastos operativos, lo cuáles no deberán superar el 20%.

Con los parámetros antes expuestos, estimamos una mejora importante para el periodo venidero, estos indicadores se proponen en base a los objetivos.

impuestos para la empresa, factores que deben ser considerados y ejecutados a fin de tener un desarrollo sostenible y a largo plazo, una herramienta importante y de gran susceptibilidad es la contratación al personal, que tenga experiencia, con capacitación y comprometida para trabajar con la empresa.

Del análisis realizado una gestión prioritaria será también el reforzar nuestro mercado textil, artículos con los cuales la empresa inicio sus actividades, este es un sector altamente competido por lo que debemos buscar diferenciación con calidad y precios bajos a fin de incrementar nuestras ventas en este segmento de productos y mantener en el mercado cuencano y provincial el nombre de la empresa.

Una política de empresa es la capacitación, nuestro enfoque se encamina directamente al personal de ventas y administrativo con charlas y cursos motivacionales que permitan mejorar la atención al público.

Atentamente,



Ing. María Augusta Velez
GERENTE