

INFORME REPRESENTANTE LEGAL 2013

En el periodo 2013, RODRIGO VELEZ F. CIA.LTDA refleja un crecimiento del 10.5% en ventas frente al año 2012 que obtuvo un crecimiento mínimo del 0.78% frente al 2011, este periodo ha sido un año bueno para la empresa, hemos podido alcanzar las metas planteadas. En cuanto al incremento de ventas se podría decir que hemos iniciado un proceso de recuperación por la transición sufrida en el 2012.

El costo de ventas representa el 76.5%, y los gastos el 23.9% del total de las ventas. Los gastos de ventas son los que mayor impacto tienen ya que estos son el 58.2% del total de los gastos operacionales, analizando individualmente los gastos, sueldos y salarios sumados a honorarios profesionales siguen siendo los gastos más representativos de la Compañía. Comparado con el 2012 el incremento del 10% en gastos se debió al alza salarial y a la publicidad que la empresa inició a partir de finales de marzo ocasionando un gasto adicional no considerado en años anteriores.

El factor humano continúa siendo un problema para GOGO DISTRIBUCIONES, la capacitación del personal en el área de manualidades es bastante larga, la infinidad de artículos que la empresa maneja en esta área hacen que el personal nuevo mantenga un periodo de capacitación mayor a seis meses, no existe un número considerable de personas que conozcan esta área es por ello que cada vez se hace más difícil la selección de personal.

Por otro lado las leyes laborales debería reformarse de alguna manera que impida que el empleado haga negocio de su estabilidad laboral, nuestra percepción a sido esta puesto que hemos tenido personal con menos de tres meses de labor y ya han solicitado liquidaciones y en algunos casos hasta indemnizaciones absurdas esto a mas de dar un mal ejemplo para el personal que labora fijo en la empresa ocasiona una inestabilidad a la empresa.

Debido a todos estos problemas la empresa a contratado asesoría legal para intervenir con estos inconvenientes.

Nuestra empresa se caracteriza por brindar estabilidad laboral ya que como hemos mencionado anteriormente el proceso de aprendizaje es largo y es por ello que la rotación de personal es perjudicial para nuestra empresa.

Por otro lado existe un celo entre compañeros lo que ha sido también una causa para que el nuevo personal contratado opte por retirarse.

La publicidad ha tenido un buen impacto para GOGO DISTRIBUCIONES llegando no solamente a nuestro cantón sino que hemos podido damos a conocer en toda la provincia y provincias cercanas como Loja, Machala, Zamora etc. que han encontrado precios cómodos y productos de calidad.

En cuanto al manejo de inventarios se continuará con la política de rotación de los mismo ofertando descuentos y promociones que han dado muy buen resultado durante el 2013.

La empresa sigue manteniendo su posicionamiento en el mercado cuencano, su trayectoria de 45 años hace que la clientela ratifique la confianza que tiene en la calidad de nuestros productos y esto sea traspasado a nuevas generaciones.

En el 2013 se realizó el estudio actuarial y permitió enviar al gasto deducible de impuesto tanto la provisión para Jubilación Patronal como para desahucio que alcanzó un valor considerable de veinte y dos mil cuatrocientos cuarenta y cuatro dólares.

En cuanto al factor humano se espera que para el 2014 exista mayor estabilidad laboral y que el nuevo código que esta por aprobarse traiga en algo algún beneficio para los empleadores como es la eliminación a la jubilación patronal.

Para el 2014 GOGO plantea una remodelación en su planta alta para dar mejor servicio a su clientela en lo que al área de manualidades se refiere puesto que la variedad de productos obliga a la empresa a buscar una mejor exhibición de sus productos.

Sus socios asistirán a una feria de manualidades en los Angeles en donde adquirirán nuevos productos exclusivos con los cuales atraerán la mayor atención de su clientela que le gusta ser creativa.

Se realizará convenios con proveedores quienes promocionaran cursos gratuitos de manualidades con lo que se espera dar a conocer nuevos productos, el uso de los mismos y por ende incrementar el nivel de ventas.

En cuanto a la cartera de clientes GOGO mantiene un crédito de 30-45 días documentándolos con cheque o letra de cambio, 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 2013 se llegó al crecimiento esperado del 10% lo cual nos motiva para seguir adelante y superar todos los inconvenientes antes mencionados.

El año 2013 el control de gastos ayudó a que el flujo de efectivo permita aprovechar los descuentos por pronto pago. Para el 2014, con los parámetros antes expuestos, estimamos una mejora importante para el período 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 seguir reforzando nuestro mercado textil, artículos con los cuales la empresa inició 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 Vélez
GERENTE