

INFORME REPRESENTANTE LEGAL 2014

En el periodo 2014, RODRIGO VELEZ F. CIA.LTDA refleja un crecimiento inferior al reportado para el año 2013. La compañía creció un 5.37% en ventas, un porcentaje inferior al aspirado por la empresa.

El costo de ventas representa el 76%, y los gastos el 22.49% del total de las ventas. Los gastos de ventas son los que mayor impacto tiene los mismos que dependen de gastos como sueldos y salarios ^{sumados} a honorarios profesionales. Comparado con el 2013 el incremento fue del 5.11% proporcional al incremento en ventas, por otro lado se continuó con el gasto publicitario, el gasto de movilización y viáticos fue justificable puesto que se asistió a ferias de manualidades en las que se diversificó en la compra de nuevos productos.

En el 2014 la rotación de personal fue mayor, lamentablemente no existe personal con conocimientos en el área de manualidades lo que ocasiona que la empresa tenga que contratar personal novato e invertir en capacitaciones constantes para hacer que sus trabajadores conozcan sobre los productos que se comercializan sin embargo esto ocasiona que luego de un periodo corto de tiempo dicho personal presente su renuncia ocasionando un costo mayor para la empresa por la inestabilidad que existe en el área laboral.

Por otro lado a finales de año se recibió el desahucio entregado por el Ministerio de Trabajo por la cajera quien tenía 10 años de servicio acción que ocasionó un gasto adicional que no estaba previsto, la Gerencia tomó acciones pertinentes para que el desarrollo del negocio tenga el menor impacto posible que no afectaran en este puesto crítico

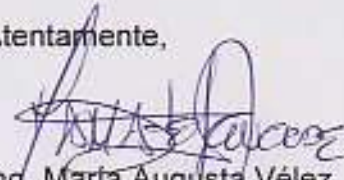
Para Agosto se tomó la decisión de ampliar el horario de atención al cliente interrumpidamente de 9:00 a 18:30 con lo que se esperó mayor rotación en ventas para satisfacer esa una nueva demanda, el resultado al finalizar el año representó un 10% del incremento.

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

La rotación de inventarios ha venido siendo un problema en los últimos años, la empresa mantiene inventario alto, que ocasiona iliquidez en el primer trimestre del año la empresa tenga que buscar financiamiento a terceros.

Continuaremos dando capacitación tanto en el área de ventas como administrativo dictando charlas y cursos motivacionales que permitan mejorar la atención al público y el correcto desenvolviendo dentro de la empresa.

Atentamente,



Ing. María Augusta Vélez
GERENTE