

Cuenca, abril 29 de 2019.

INFORME DE LABORES DEL GERENTE DE FREIRE ZAMORA FREIZA CIA. LTDA.

Señores

Socios

De mis consideraciones:

Dando cumplimiento a lo que dispone la Superintendencia de Compañías y de acuerdo a nuestros estatutos me permito presentar el informe de labores correspondiente al año 2018.

Como Uds. muy bien lo saben señores socios estoy hecho cargo de la empresa desde el mes de mayo del 2018, por su puesto me he tomado el tiempo necesario para incorporarme con todas las formas de trabajo, conocer al personal que se encontraba laborando en la empresa a la fecha de mi ingreso y conocer los productos que se comercializan, además las costumbres que ha tenido la empresa desde años atrás, de igual manera informo sobre el estudio que he hecho de la situación económica y financiera, estructura de ventas.

Cabe indicar que al momento de mi integración se tenía entendido que trabajaríamos con las marcas que tenía la empresa a esa fecha y que las mismas las habían trabajado por muchos años, sin embargo al tratar de contactar al proveedor de la marca Principal NATARAJ misma que era la base de los ingresos para la empresa no se tuvo respuesta de parte del mismo, se continuo insistiendo para realizar compras nuevamente sin resultado, y a los dos meses nos dan respuesta indicando que ya tenían un distribuidor para Ecuador, y que este particular fue informado a la gerencia anterior.

Motivo por el cual en la parte comercial hubo frustración ya que tenemos demanda de los clientes por los productos de la marca sin poder atenderlos, esto constituyo un gran impedimento para continuar con el ritmo de ventas como en años anteriores.

Razón por la cual se procede a la búsqueda de nuevas marcas que reemplacen a la marca Nataraj, como es de su conocimiento este proceso tomo su tiempo ya que debíamos revisar garantías del proveedor y calidad del producto para poder realizar una compra efectiva, reemplazar la marca y su posterior introducción en el mercado.

Luego del análisis debido de diferentes marcas, revisión de calidad de producto con las muestras físicas enviadas por diferentes proveedores se tomó la decisión de elegir la marca RADIUS, misma que por su calidad, garantía y presentación está teniendo muy buena aceptación.

La marca indicada hubiera generado mejores resultados si no se hubiera tenido ciertas restricciones que no permitían desempeñar la labor efectivamente y su posicionamiento en el mercado, tales como publicidad, redes sociales, promotoras, sitio web, a más de la competencia que al momento es bastante fuerte ya que muchos de nuestros clientes están importando directamente sus marcas.

La empresa no cuenta con un departamento de marketing que permita desarrollar estrategias efectivas de venta para lograr el desarrollo de las marcas peor aun siendo marcas nuevas y con los limitantes que se indican en el punto anterior se hace difícil dar a conocer las marcas nuevas y lograr el desarrollo de las mismas y obtener resultados efectivos en ventas.

Otro asunto que debo recalcar es que he tenido que seleccionar nuevo personal de ventas, bodega, la razón de esto es que el personal con el que contábamos fue llevado a otra empresa.

Con los nuevos productos debo informar que hemos efectuado tres importaciones de productos como son bolígrafos, sacapuntas, pinturas de color lo que ligeramente nos ha aliviado.

Adicional debo indicar que al no tener la representación de la marca Nataraj, Stabilo entre otras, nos hemos visto obligados a realizar un descuento adicional para deshacernos de la mercadería antigua, como es de conocimiento de la administración anterior existen ciertos productos que fueron castigados con la salvaguarda y no han tenido la rotación esperada pese haber aplicado descuentos especiales.

A esto hay que sumar que a nivel nacional existe una mala información a nuestros clientes de que la mercadería de la marca indicada es guardada y en mal estado, lo cual ha generado un desprestigio en general hacia la empresa.

En cuanto a lo laboral hemos tenido que afrontar la salida inesperada de dos Agentes Vendedores eficientes y efectivos en su labor, personal que estuvo comprometido al 100% con la empresa, esta salida nos genero baja en las ventas tanto de Quito como de Cuenca. Se tuvo que realizar el proceso de selección para empezar a trabajar con personal nuevo en la atención a nuestros clientes tanto en Quito como en Cuenca.

Otra de las causas para la baja de rentabilidad de la oficina fue la falta stock de los productos de mayor venta específicamente bolígrafos y demás productos de la marca Nataraj que ya estaban introducidos en el mercado y tenían excelente rotación.

De igual manera informo sobre los resultados de la empresa, durante el año 2018 hemos vendido la cantidad de US\$. 352.866,73 mientras que en el año 2017 vendimos US\$.590.350,45, lo que representa un porcentaje de baja 40%, y en lo que refiere a los gastos no hay una baja significativa en relación a los gastos del año anterior sino únicamente existe una diferencia de US\$. 9.414,27.

También se informa que se ha realizado una baja de inventario de mercadería que estuvo en mal estado, esto se realizó con el notario Dr. Eduardo Palacios, el valor de esta fue por US. 11.272,23.

Como observación les manifiesto que el auditor solicito se regularice la cuenta Cambios y Prestamos por la cantidad de \$ 15.784,81 correspondiente a valores entregados en calidad de préstamo al Sr. Julio Freire Andrade la suma de 8.742,82 y cargo a la cuenta del Sr. Marco Fabre - Ex empleado por cuentas cobradas por el mencionado señor y no entregadas a la oficina por la suma de \$ 7.041,99, al respecto someto a su consideración y autorización para realizar el procedimiento solicitado.

Otro punto a considerar y de acuerdo a sugerencia del Auditor es el cambio del sistema contable ABAGO, esto debido a ciertas irregularidades que se presentaron en el análisis

contable de los años anteriores para una mayor facilidad de control de inventarios y cuentas generales.

En resumen, este ha sido un año de cambios de administración, empleados, nuevas marcas, nuevas leyes que fueron factores negativos para la empresa, obteniendo un saldo negativo de \$ 83.642,92.

Es muy difícil en este corto tiempo que estoy a cargo de la empresa hacer conocer todos los pormenores de la misma, sin embargo, espero en el presente informe haber expuesto los asuntos más relevantes y de especial consideración.

Atentamente,


Ma. Eugenia Chacho