

**INFORME DE GERENCIA DE LA EMPRESA CALZA FER CIA. LTDA.
PERIODO DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013**

Ambato, 28 de Mayo del 2014

SEÑORES

JUNTA GENERAL DE SOCIOS

Ciudad.

En vista que se ha culminado un año de actividades como es el 2013, pongo en consideración de la Junta General de Accionistas de la Empresa Manufacturas de cuero Calzafer Cía. Ltda. el presente informe correspondiente al periodo 2013 para su respectivo análisis.

GENERALIDADES

En este periodo de labores de la empresa, se presentaron algunas novedades internas como externas, afectando de igual manera en nuestro mercado y por ende en la liquidez de la empresa, así es importante mencionar el aumento indiscriminado de artesanos informales que venden sus productos en ferias y almacenes sin respaldos de documentos legales, a precios muy inferiores de los que legalmente estamos laborando, por lo que nos hemos obligado a extender endeudamiento para aumento de Capital de Operación.

ANALISIS ECONOMICO

En este año 2013, en comparación del año 2012, se logro incrementar las ventas en un 5.31%, como resultado de las medidas tomadas frente a la competencia artesanal, como son: descuentos a clientes fieles a la empresa, ofertas de nuevos productos, promociones, mantenimiento de precios, liquidaciones de productos calificados como B a precios muy bajos, etc. Logrando un incremento en ventas, pero castigando el índice de utilidad.

Dir. Av. El Cóndor - Vía a Tangaiche - frente al Centro de Rehabilitación

Tel.: 032842119 - 032853813 / e-mail: calzafer@hotmail.com

AMBATO - ECUADOR

MANUFACTURAS DE CUERO

ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO

Adjunto al presente informe los anexos de los diferentes Indicadores: de los Activos, Financiamientos, Ingresos, Costos, índices de solvencia, de Capital de Trabajo, rotación de Inventarios, de Endeudamiento, de Rentabilidad.

En referencia a resultados de dichos indicadores debo manifestar que en algunos surgieron variaciones positivas y negativas en comparación con el periodo laboral anterior. Por lo tanto pongo en consideración de La Junta General de Accionistas dichos anexos para su respectivo análisis.

VENTAS

El Departamento de Ventas bajo la Jefatura del Sr. Guido Alejandro Echeverría, ha tenido algunas modificaciones, como es la contratación de dos nuevos vendedores, contando con uno de ellos para la función de Ventas de Barridos (clientes pasivos que no han sido atendidos por el vendedor titular de la zona) y Cobranzas a clientes morosos. El segundo vendedor atendió otros nichos de mercado como son Boutiques, Cadenas Comerciales. Contando así con la gestión de cinco vendedores

distribuidos en zonas a nivel nacional.

Obteniendo como resultado final, a pesar de la competencia desleal de los artesanos, un incremento en ventas en relación del año anterior.

PERSONAL ADMINISTRATIVO Y DE PLANTA

Con la novedad que nuestro Jefe del Departamento de Talento Humano, y el de Gestión de Seguridad y Salud renunciaron, se convocó de manera urgente al concurso para llenar estas vacantes, logrando contratar a estos nuevos funcionarios por merecimientos en conocimientos y experiencia.

En cuanto a nuestro personal Operativo (de Producción), hubo rotación, especialmente con el personal nuevo contratado, manteniéndose estable con el personal antiguo, que representa un 80% de la nómina. Demostrando de esta forma que muchos de estos aspirantes nuevos ingresan a trabajar en las empresas con la única finalidad de capacitarse para luego ponerse sus propios talleres en forma ilegal, convirtiéndose en lo posterior en competidores invasivos en el mercado.

También presento ya renuncia nuestro Contador General, de igual manera se contrato de inmediato a un nuevo Contador, con el que se trabajó hasta fines del periodo 2013.

Dir. Av. El Cóndor - Vía a Tangalche - frente al Centro de Rehabilitación

Telf.: 032842119 - 032853813 / e-mail: calzafer@hotmail.com

AMBATO - ECUADOR

MANUFACTURAS DE CUERO

PRODUCCION E INVERSIONES

En el área productiva se adopta un nuevo sistema de montado, el cual consiste en empiolar los cortes para que el zapato sea más suave, para esto se compra una máquina de empiolar, además se adquiere una máquina punteadora y un quemador de hilos. La producción en número de pares se mantiene de acuerdo a la tendencia del año 2012, con un aumento del 5.31%.

El promedio de días trabajados por mes es del 19.10%, incrementándose los días trabajados en relación del año 2012.

En lo que se refiere a inversiones en el área Administrativa tenemos:

1. - Un CPU para el Auxiliar contable.
2. - Una Impresora EPSON L350 para el Departamento Contable.
3. - Un Computador de Escritorio para el Departamento de Diseño.
4. - Un Monitor/teclado/mouse, para Gerencia.
5. - Un NOTEBOOK, para Gerencia.

EVENTOS Y FERIAS

En el mes de julio se visitó junto con el jefe del Departamento de Diseño la Feria FICE 2013, organizada por la Cámara Nacional de Calzado del Ecuador, en la ciudad de Quito. En la misma se establecieron contactos con proveedores Internacionales, tanto en Insumos como en Maquinaria.

Se participó en una feria de liquidación de saldos, en el mes de Noviembre, en PROA, Ambato, organizada por La Cámara Nacional de Calzado, en la misma se logró una venta significativa de productos clasificados como B.

En esta área se logró la creación de una nueva línea TAYWAN de calzado deportivo

textil, dirigido al sector adolescente, siendo con tendencias de moda actual, juvenil, sport, y de confort Se tiene mucha expectativa en las ventas de esta línea, ya que en las ferias visitadas esta con una tendencia en la moda juvenil de un 60%.

DISEÑO

Dir. Av. El Cóndor - Vía a Tangalche - frente al Centro de Rehabilitación

Telf.: 032842119 - 032853813 / e-mail: caizafer@hotmail.com

AMBATO - ECUADOR

MANUFACTURAS DE CUERO

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Pese a muchos factores Internos y Externos, se ha trabajado con ahínco y en equipo para lograr los resultados en los planes, presupuestos y metas establecidas para este periodo productivo 2013.

Señores Accionistas de la Empresa CALZAFEK CIA. LTDA., pongo a consideración de ustedes las siguientes recomendaciones:

- a) El Departamento de Ventas necesita de manera urgente modificaciones importantes, ya que este es el principal motor de la empresa, teniendo como finalidad la comercialización de los productos fabricados, para ello es necesario analizar y accionar en los siguientes puntos;
 - Incrementar las ventas con la captación de nuevos nichos de mercados como realizar convenios de compra de nuestros productos con Instituciones publicas y privadas.
 - Contar con un auxiliar en este departamento para que cumpla con la gestión de manejo del portal de compras publicas, como también de llamadas al cliente tanto para atención en gestión de ventas y cobranzas.
 - Analizar el historial de los clientes con nuestra empresa, depurar y retomar a clientes pasivos, utilizando nuevas estrategias de ventas.
 - Es necesario revisar y retórmular las políticas generales de ventas y cobranzas, tomando en cuenta parámetros que aseguren y optimicen las transacciones comerciales.
 - Fortalecer las relaciones comerciales con las cadenas, ofertando nuevos productos competitivos e innovadores.
- b) Es necesario de una asesoría en Márquetin, y Estudios de Mercado para contar con información Idónea y veraz, con la que podamos satisfacer de mejor manera al consumidor, de acuerdo a sus expectativas en el producto y así fortalecernos en el mercado nacional.
- c) Participar con la Cámara de Calzado en el Proyecto del Polo Productivo, cuyo objetivo es concentrar en un solo sector las empresas productoras de calzado, con la compra del terreno y la construcción de las instalaciones, con el apoyo del Embajador de Taiwán, y del Gobierno Seccional y Nacional.

Dir. Av. El Cóndor - Vía a Tangalche - frente al Centro de Rehabilitación

Telf.: 032842119 - 032853813 / e-mail: calzafer@hotmail.com

AMBATO - ECUADOR

MANUFACTURAS DE CUERO

- d) Adquirir un nuevo vehículo para el transporte de la mercadería, ya que el actual esta en su etapa final de su vida útil.

e) Para el próximo periodo se recomienda un Aporte de Capital, en vista que la Empresa necesita hacer nuevas inversiones tanto en tecnología como en Capacitación, adquisiciones de nuevas maquinarias, ampliar su portafolio de productos, etc. Y lograr el crecimiento.

f) Se recomienda reestructurar el Departamento de Diseño y Modelaje, con el fin de lograr agilidad en el lanzamiento de nuevas colecciones, para esto se debe contratar un Jefe del Departamento que conozca de modelaje y tendencias de moda, se encargue de planificar, dirigir, organizar y coordinar para la presentación ágil, efectiva y acorde a las temporadas. Con la finalidad que nuestro departamento de Ventas cuente siempre y a tiempo con productos frescos para el mercado.

Señores Accionistas, hago intensivo mi agradecimiento formal y comprometido con ustedes, por la confianza y apoyo brindado a mi gestión en este periodo, que aseguro las he cumplido de la mejor forma posible.

Mi agradecimiento también a todo el personal productivo y administrativo que con su total disponibilidad y trabajo en equipo hemos logrado desarrollar nuestras funciones a nosotros encomendadas, fortaleciendo así en solidez y reconocimiento de nuestra empresa en el mercado Nacional.

Atentamente,

Fanny Raquel Abril Bazante.

GERENTE