

INFORME DE GERENCIA DE LA EMPRESA CALZAFAER CÍA. LTDA.

PERIODO DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007

Ambato, 22 de Abril del 2008

JUNTA GENERAL DE SOCIOS Ciudad.-

Es mi deber poner a consideración y disposición de Ustedes el informe Gerencial, correspondiente al ejercicio Económico del año 2007, el mismo que cumple con los requerimientos y conforme lo estipula la Ley de Compañías vigente.

GENERALIDADES.

Como es de conocimiento público, el País en éste periodo del año 2007 entró en una crisis de inestabilidad económica política y social, que se ha reflejado en el aumento del alto costo de la vida, el cierre de muchas empresas de producción, (algunas de calzado), la falta de la poca o casi nada inversión de empresas extranjeras, el aumento de las tasas de desempleo, la falta de políticas claras por parte del gobierno para las inversiones y la falta de control en los aranceles de importaciones, sumando a esto el aumento de contrabando en el área del calzado, que ha saturado el mercado volviéndolo cada vez más competitivo y con menos oportunidades de crecimiento para este sector. Si bien es cierto, estas amenazas de orden, (de los factores) externos, nos han afectado, también es verdad que nuestras fortalezas como es; producir un calzado fabricado en cuero nos da la posibilidad de seguir manteniéndonos en el mercado con las posibilidades de buscar mercados internacionales aprovechando la fluctuación e inestabilidad que el dólar ha empezado a tener.

En este mercado de difícil competencia nuevamente la empresa Calzafer tuvo que tomar nuevas políticas en la producción, ventas, finanzas, recursos humanos y financieros, teniendo como base un objetivo claro como fue el de facturar treinta mil dólares más que el período anterior, dando los resultados requeridos.

ANALISIS ECONÓMICO.

Con el panorama expuesto anteriormente, y tomando en cuenta ciertas circunstancias exógenas a nuestra labor de trabajo diaria, Calzafer alcanzó su objetivo o meta llegando a facturar la cantidad de \$ 496.174,34 que con relación al período anterior, nos refleja un incremento de \$31.180,82, lo que en porcentaje significa el 6.71%.

- **Estructura del Activo Corriente:**

En lo que se refiere a la estructura del activo corriente en el rubro de disponibles la tendencia fue de crecimiento con relación al periodo anterior de 0.14% teniendo una variación del 0.08%.

En lo que se refiere al activo corriente exigible, comparado con el periodo anterior, tuvo la misma tendencia del activo corriente, dando como resultado una tendencia de incremento de 0.08%.

En el activo corriente realizable en cambio las cifras demuestran una tendencia negativa del menos 0.16%.

- **Estructura del Financiamiento:**

Para el análisis de este rubro he tomado en consideración el Pasivo Total del periodo anterior que es del 80.45% con relación al periodo actual que nos presenta un porcentaje del 81.79, lo cual nos está demostrando que el incremento es del 1.35%

- **Estructura de Ingresos:**

Si consideramos los gastos e inversiones que se presentaron en este periodo, los resultados finales en lo que se refieren a las utilidades tienen un decremento de \$1.634,00, lo que estaría reflejando una tendencia de estandarización normal dentro de la gestión administrativa financiera.

- **Índice de Solvencia:**

Si consideramos el Activo Corriente sobre el Pasivo corriente el resultado nos da un ratio de solvencia de 1,78 lo que esto significa que disponemos de \$1,78 para cubrir cada dólar adeudado a corto plazo positivo.

- **Índice de Endeudamiento:**

La comparación o resultado que nos genera esta división nos da un ratio de 0,8179 cuyo significado sería una muestra en el porcentaje de la empresa que corresponde a los acreedores es de 81% negativo.

Dentro de este análisis económico, puedo decir que la empresa ha hecho todo el esfuerzo necesario para mantenerse y crecer en forma controlable, lógicamente dando resultados que se apegan a una realidad económicamente pobre, por la falta de liquidez y del poder adquisitivo de la población que cada año sigue en decremento.

VENTAS

Para el análisis de las ventas debo manifestar Señores Socios que he considerado algunos parámetros como los siguientes:

- a) Se han incrementado nuevos procedimientos y procesos que van ha incidir directamente en la realización del producto para que se tenga una eficiente satisfacción de nuestro cliente final.
- b) Hemos establecido los requisitos que el cliente pide del producto, mediante un sondeo de mercado.

- c) Se ha dado énfasis en crear nuevas Políticas de Ventas que satisfagan tanto las necesidades de la empresa como las del cliente.
- d) Se han establecido parámetros claros para los plazos y cobros.
- e) Se ha capacitado a parte del personal en el área de las ventas, para que estas tengan mejores resultados.
- f) Se ha establecido un presupuesto anual de ventas que debe ser cumplido por cada uno de los vendedores.
- g) Se ha dotado al personal de ventas de las herramientas necesarias para que transporten el producto en buenas condiciones (maletas, catálogos, etc.).
- h) Se ha implantado nuevos sistemas de control tanto para las ventas como para los cobros.
- i) Se incrementó una nueva línea en el zapato escolar (bailarina).

PERSONAL ADMINISTRATIVO

Como una necesidad urgente y de acuerdo a los requerimientos y necesidades de la empresa, y para apoyo en el Área Administrativa se contrató mediante selección de personal a la Dra. en Psicología Industrial, Verónica Mayorga para que se haga cargo del departamento de personal cumpliendo de esta manera una necesidad interna y un requisito que pide la Norma ISO.

Con el apoyo del nuevo departamento de personal se procedió a la capacitación del mismo en las diferentes áreas, tales como la administrativa, producción, ventas, contable, mandos medios etc.

INVERSIONES

Dentro del tema de las inversiones, es importante señalar que el factor humano en la empresa requiere de una mayor atención, seguido como es lógico de la infraestructura tanto en la parte de los edificios como en la adquisición de nuevos equipos y maquinarias que son las herramientas de desarrollo dentro de la funcionalidad departamento de la empresa.

Para el primer caso mencionado y como una herramienta de ordenamiento en el interior de la empresa se contrató a través de la CORPEI a la empresa Corporación 3D para la implementación del Sistema de gestión de Calidad ISO 9001 – 2000, cuyos resultados están generando satisfacciones inmediatas desde sus primeros días, aspirando en un tiempo prudencial, tener la Certificación que nos garantizará el fabricar un producto de excelente calidad y nos abrirá nuevos mercados nacionales e internacionales.

A medida que el **Departamento de Producción** va creciendo, las necesidades de nuevas maquinarias y herramientas de trabajo se hacen necesarias, se ha implementado a este departamento la adquisición de nueva maquinaria, como una Preformadora de Talones, una Cizalla para el Diseño, un nuevo Shiller de Enfriamiento para las máquinas Inyectoras y una cardadora de doble puesto. Con todo este implemento de maquinarias y equipos se han solucionado algunos de los

problemas productivos, sin embargo quedan algunas máquinas más que la empresa debe adquirir.

EVENTOS Y FERIAS

En los primeros días del mes de Enero, se visitó la feria de Couromoda en la ciudad de Sao Paulo , república del Brasil, en la cual se hacen contactos para el desarrollo de las matrices para inyección, de las suelas Usaflex (33 - 40), matrices de BB (17 - 20) y el prototipo de la suela Garoto número 40, además en esta feria se comprueba la verificación en la fabricación de las matrices de las líneas Reinder y Dama, que fueron posteriormente entregadas en el mes de Abril de este mismo año.

En el mes de Julio el Señor Guido Alejandro Echeverría visita la feria de Francal en Brasil, S P, hace importantes contactos con matriceros y técnicos de ese país y trae el desarrollo completo de una nueva línea de zapatos tipo tenis y además trae algunos prototipos para el desarrollo del zapato Urbano.

De las experiencias anteriores se ha venido trabajando, para crear algunas matrices para suela, y es así como en el mes de Noviembre del 2007, se crea la primera matriz para nuestra empresa fabricada en la ciudad de Ambato (Urbano de hombre).

En el mes de Junio, Calzafer por vez primera participa en la feria Internacional Piel Moda a realizarse en la ciudad de Quito. En esta feria se logró captar nuevos clientes y más aun se dejó sentadas mejores bases para la empresa y la marca de nuestros productos.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES:

Los resultados que se dieron de la gestión en el periodo del 2007, me es grato comunicarles señores socios que la labor cumplida está acorde a todo lo planificado y presupuestado, sin temor a equivocación en este período la empresa calzafer si bien tuvo algunos inconvenientes y problemas, pudo finalmente mantenerse con todo su prestigio en el mercado y sembró bases para los periodos posteriores.

Para evitar y minimizar posibles errores para el próximo período me permito dar algunas sugerencias y recomendaciones como las siguientes.

1. Para estandarización de la producción y las ventas sobre todo en los tres primeros meses del año es necesario buscar algunas alternativas en la adquisición de nuevas líneas y mercados para abastecer sobre todo al mercado de la costa. Esta recomendación la hago por que son estos primeros meses donde la empresa eleva sus costos por la falta de producción y las ventas, causando como es natural pérdidas en el comienzo del ejercicio económico.
2. Recomiendo que como algo de suma importancia que la empresa adquirió es la implantación de la ISO 9001, la misma que debe seguir incrementándose hasta poder llegar a conseguir la respectiva certificación.
3. Para el mejor desarrollo de las actividades tanto técnicas, comerciales y de personal, es de suma importancia el recurrir a la Adquisición de un nuevo capital fresco que sería incrementado, para satisfacer las principales

necesidades, tomando como una de mucha importancia la adquisición de algunas máquinas, que vendrían a reemplazar a las que están obsoletas.

4. Es necesario dar capacitación al personal de la empresa, en todas las áreas, siendo las principales producción. En el área de ventas, finanzas, contable, recursos humanos, compras y bodegas, esto permitirá contar con un personal altamente eficiente para la realización de todas las actividades que requiere la empresa.
5. Recomiendo que para el área de ventas, los vendedores deberían tener más eficiencia en lo que se refiere a la presentación del producto para ello se necesita que se les dote de catálogos actualizados y la compra de cinco computadoras portátiles.
6. Sugiero que para el próximo periodo de la gestión administrativa y como uno de los objetivos principales estaría el abrir nuevos mercados internacionales para la venta de nuestro producto, avalándonos lógicamente en la Norma Internacional ISO.

Señores socios hago intensivo mi agradecimiento formal por la confianza brindada a mi persona, por llevar adelante la representación de tan importante compañía en tan delicadas funciones a mi encomendadas; mi agradecimiento a todo el personal que ha brindado con su contingencia para que hoy nuestra empresa Calzafer se encuentre con una solidez cada vez mas importante dentro del contexto económico y social.

Atentamente,



Lcdo. Guido Echeverría C.
GERENTE

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
REGISTRO DE SOCIEDADES

Germania Aguilar

- 2 JUN. 2008