

**INFORME DE GERENCIA DE LA EMPRESA CALZAFER CÍA. LTDA.
PERÍODO DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2008**

Ambato, 21 de abril del 2009

**JUNTA GENERAL DE SOCIOS
Ciudad.-**

De acuerdo a lo estipulado por la Ley de Compañías vigente, pongo a disposición y consideración de ustedes el presente Informe Gerencial, correspondiente al periodo económico del año dos mil ocho.

GENERALIDADES

El ambiente empresarial dentro del contexto nacional en el período de este año, dió como resultado un síntoma de inestabilidad en el mercado que en forma irregular fué variando en los diferentes meses del año, lo que provocó una falta de estandarización, tanto en las ventas como en la producción. Este fenómeno, es la repetición de factores exógenos que todavía no han sido superados dentro del contexto nacional, y que se siguen agravando, como es el caso de el contrabando la, sub-facturación, mercados saturados con productos extranjeros, devaluaciones, inflación que gracias a una de nuestras fortalezas como es la fabricación de nuestros productos en cuero natural, nos hemos mantenido en el mercado.

Durante este periodo, la empresa Calzafer, como en años anteriores tuvo que tomar nuevas políticas en las áreas de ventas, producción, recursos humanos y financieros, para lograr el objetivo propuesto de superar una facturación mayor a los 50.000 mil dólares que en el periodo anterior, meta que se la cumplió rebasando inclusive los objetivos propuestos.

ANALISIS ECONÓMICO

Con lo expuesto anteriormente y tomando en consideración ciertas circunstancias exógenas a nuestra labor diaria de trabajo, Calzafer alcanzó su objetivo o meta llegando a facturar la cantidad de 580077,62 dólares que con relación al periodo anterior, nos refleja un incremento de \$ 83903.28 dólares, lo que en porcentaje significa un 16.91%.

- **Estructura del Activo Corriente:**

En lo que se refiere al rubro de Activo Corriente de disponibles la tendencia fue creciendo con relación al período anterior de 0.11%, teniendo una variación comparativa del 0.03%.

En lo que se refiere al Activo Corriente exigible comparado con el período anterior tuvo un crecimiento del 2.34%, dado como resultado una tendencia de incremento del 0.07%.

En el Activo Corriente realizable la cifras demuestran una tendencia negativa del -0.10%.

- **Estructura de Financiamiento:**

Se ha considerado para el análisis de este rubro el pasivo total del período anterior que es del 81.79, lo cual nos está demostrando que el incremento es de 1.71%.

- **Índice de Liquidez:**

Si consideramos a este índice como uno de los más importantes del análisis, para que la empresa pueda tener un desarrollo para su financiamiento, endeudamiento con terceros, podemos observar que este ratio sería de 2.2898 habiéndose incrementado en 1.503 con relación al índice del período anterior.

- **Índice de Solvencia:**

Considerando el Activo Corriente sobre el Pasivo Corriente nos da un ratio de solvencia de 1.19, lo que esto significa que disponemos de este rubro para cubrir cada dólar adeudado a corto plazo.

- **Eficiencia Administrativa:**

Dentro de este rubro es importante para el análisis de ustedes señores socios que se tome en consideración tanto las ventas netas como el activo total, para de este modo dar un resultado en lo que se refiere a la eficiencia administrativa, lo cual refleja como resultado el 0.8441 que con relación al periodo anterior se ha incrementado en 0.033%.

VENTAS

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

a. Contratación de un nuevo Jefe de Ventas:

Para el inicio de este periodo se contrato como Jefe de Ventas al Lcdo. Eduardo Suárez que con sus conocimientos y gran experiencia se puso al frente de dicho Departamento, dando como resultado final un incremento de una facturación que supera los \$ 80000.00 dólares más que en el periodo anterior.

b. Depuración de Clientes:

Como una de las políticas para el manejo en lo que se refiere a las ventas fueron calificados, clasificados y depurados algunos de nuestros clientes, teniendo de esta forma un resultado positivo que se reflejo en acortar créditos, y mantener una cartera más confiable.

c. Incremento del Mercado en la Región Costa:

Para incrementar este mercado se trabajó en la costa sobre todo en la línea escolar, habiendo obtenido nuevos clientes como la cadena de Almacenes Mi Comisariato y otros más.

d. Publicidad:

Se dió mucho énfasis en el área de publicidad sobre todo en los Almacenes de los clientes entregándoles guindolas para que sean ubicadas en forma visible en dichos almacenes.

e. Actualización de la Matriz de Requisitos del Cliente:

Se actualizó la Matriz de Requisitos del cliente de acuerdo a la Norma ISO.

f. Nuevamente se implantaron nuevos sistemas de control tanto para las ventas como para los cobros.

g. Se incremento la serie en la línea escolar de hombre, llegando a cubrir la serie desde el número 27 al 42.

PERSONAL ADMINISTRATIVO

En lo que se refiere al personal administrativo presentó la renuncia la Dra. en Psicología Industrial Verónica Mayorga, por lo que el puesto que ella ocupaba quedó vacante.

También como novedad puedo indicarles que el señor Miguel Márquez que ocupaba el cargo de Jefe de Producción, caducó su contrato y no fue renovado por lo cual fue reemplazado por el señor Oscar Mora, que ya ocupó este cargo en períodos anteriores.

INVERSIONES

Dentro del tema de las inversiones es importante señalar que el factor humano en la empresa requiere de una mayor atención seguida como es lógico de la infraestructura, tanto en la parte de los galpones como en la adquisición de nuevos equipos y maquinarias que son las herramientas de desarrollo para lograr los objetivos propuestos por la empresa.

Para el primer caso y como una herramienta de ordenamiento de la empresa para los Departamentos de Contabilidad, Producción y Ventas, se llevo a cabo un curso de Costos y Políticas de precios, apoyándose también en otro seminario (de productos Innovadores), a los cuales asistió el personal de la empresa.

En lo que se refiere a las inversiones en maquinaria se adquirió a través de la empresa Imporcalza un Vaporizador y Reactivador cuyo costo sobrepasa los \$ 5100.00 dólares.

La inversión en hormas para las líneas de zapato Bailarina, Urbano, Colegial, Reinder, Bocín sobrepasaron los \$ 4200.00 dólares.

También se invirtió en matricería y troquelaría la cantidad de \$ 9000.00 dólares.

Se actualizaron los equipos de computación en algunas de las áreas, con un rubro que sobrepasa los \$1500.00 dólares.

EVENTOS Y FERIAS

La empresa fue invitada a la Feria Internacional de Calzado y componentes, que cada año se realiza en la ciudad de Bogotá Colombia, para lo cual asistieron el Gerente, Jefe de Producción, y Jefe Financiero, trayendo resultados positivos para la incrementación de la nueva moda y de líneas nuevas de fabricación.

En el mes de junio la empresa Calzafer participo en la feria Piel Moda Internacional con un stand, exhibiendo toda la gama de sus líneas de calzado (niño, escolar, deportivo, casual, línea de dama), habiendo obtenido nuevos clientes y sobre todo se sentó mejores bases para la empresa y la marca de nuestros productos.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES:

Durante el periodo del año 2007, los resultados de la gestión a mi encomendada se dieron en forma optima ya que se cumplió con las metas planificadas y los presupuestos establecidos, si bien es cierto también se tuvo algunos inconvenientes (iliquidez en algunos meses, devoluciones, desgaste prematuro de suela en línea colegial), pudimos finalmente mantenernos dentro del mercado y sembramos bases para los periodos posteriores.

Es evidente que tenga que minimizar para el próximo período ciertos errores para lo cual presento algunas sugerencias y recomendaciones como las siguientes:

1. Como primera recomendación y de suma importancia es que la empresa mantenga la Implantación de las Normas ISO, la misma que debe seguir incrementándose para poder llegar a tener la respectiva certificación.
2. Para los Departamentos de Producción es necesario adquirir nuevas maquinarias tales como Montadora de talones, Secador-reactivador, reemplazar las Máquinas Cosedoras, Máquinas de columna triple transporte una aguja y dos agujas, Troqueladora de 20 toneladas, 1 Cabina para pintar en base a chorro de agua, que vienen a sustentar y estandarizar la producción en el Corte, Aparado, Montaje, Terminado, Diseño e Inyección.
3. Es importante que la empresa a través de ustedes señores socios pueda incrementar capital fresco, que lo necesitamos tanto en la parte de inversiones como en la parte operativa.
4. Recomendamos para el departamento de personal se llene la vacante de Jefe de Personal lo más pronto posible.
5. En el Departamento de Diseño se necesita un programa actualizado y la capacitación de su personal.
6. Recomiendo que para el Departamento de Ventas, se pueda incrementar con nuevas líneas y nuevos productos que estén acorde a la moda y a las necesidades del cliente final.
7. Es necesario dar capacitación al personal de la empresa en todas las áreas, principalmente en lo que se refiere al área de ventas, finanzas, lo cual nos permitirá contar con un personal altamente eficiente para la realización de las actividades que la empresa altamente requiere.

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 más importante dentro del contexto económico y social.

Atentamente,



**Lcdo. Guido Echeverría C.
GERENTE**