

TRECER

INFORME DE GERENCIA GENERAL

DIRIGIDO A: ACCIONISTAS DIRECTIVOS

ANTECEDENTES

La empresa TRECER Y COMPAÑÍA LIMITADA Cia. Ltda. Fue confortada el 28 de diciembre del 2005 con el objetivo de comercializar al por mayor y menor pinturas sus derivados y complementarios principalmente buscando un crecimiento en ventas por litros y dólares y mejorando la percepción de buen servicio por parte de los clientes a través de un equipo de trabajo eficiente y motivado.

1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

En estos 21 meses funcionamiento tuvimos crecimiento en el número de clientes mejorando en un buen promedio de las ventas en dólares sin embargo al revisar las cifras de litros vendidos y márgenes de utilidad encontramos que las compras de los clientes fueron hechas en productos de baja utilidad.

En el rubro de gastos de operación hubo un incremento inesperado que afectó el resultado de la utilidad neta de la compañía. Lo anterior debido a la informalidad y desorganización del cliente ferreteros que conforman el 90% de nuestro portafolio debido a las constantes devoluciones del producto y a recorridos entre provincias infructuosos.

Otra situación es la relacionada con el sistema “Mañoso” que utiliza la mayoría de los clientes para pagar a sus cuentas o sus deudas demorando el

trámite mediante la entrega de cheques sin firma, firma no concordante fecha errada etc.

2. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA DIRECTIVA

En este punto en cuanto a lo que se refiere a negociaciones rentables servicio al cliente con valor agregado ampliación de horarios y mejoría y mejoramiento en la relación con la fabrica Cóndor la ampliación de los horarios de atención al público y la cobertura de venta a clientes de cantones periféricos se cumplió a cabalidad en todos sus términos.

3. SITUACIÓN FINANCIERA Y RESULTADOS ECONOMICOS

Los resultados en este sentido no se cumplieron de acuerdo a lo que se había proyectado debido a la situación inesperada al crecer los gastos operativos, las cuentas no cobradas a clientes sin respaldo y depreciación de inventarios no previstos.

4. El manejo del recurso humano se a cumplido excelentemente especialmente en las capacitaciones de:

- Conocimientos técnicos
- Conocimientos específicos del producto
- Conocimientos en mercadeo
- Conocimientos en ventas
- Conocimientos en servicio al cliente

5. RECOMENDACIONES

- Actualizar permanentemente los temas de capacitación
- Establecer auditorias de control alimentario

- Planificar en un cronograma semanal el sistema de cobranza
- Adquirir una camioneta pequeña para pedidos específicos

Sin otro particular.



Atentamente,

Miguel Ángel Trejos Torres

Gerente General

TRECER

10/10/2017
Miguel Ángel Trejos Torres
Gerente General