

Cuenca a 27-06-2013

INFORME DE GERENCIA

EMPRESA: LOPEZ DELGADO EL COMPETIDOR LODELCOM CIA. LTDA

PERIODO: DESDE EL 1 DE ENERO DEL 2012 HASTA EL 31 DICIEMBRE 2012

Es necesario indicar y hacer remembranza que la empresa denomina LOPEZ DELGADO EL COMPETIDOR LODELCOM CIA. LTDA., empieza a ejercer la actividad comercial para la cual fue creada el 16 de julio del 2010, la empresa se constituye con los siguientes accionistas que continuación se detallan en función del aporte de capital:

NOMBRE DEL SOCIO	MONEDA	VALOR	PORCENTAJE DE PARTICIPACION
PATRICIO LOPEZ	USD\$DOLAR	300	75%
BYRON LOPEZ	USD\$DOLAR	32	8%
MARCELO LOPEZ	USD\$DOLAR	28	7%
HENRY ALVARADO	USD\$DOLAR	20	5%
NORA LOPEZ	USD\$DOLAR	12	3%
MAGALY LOPEZ	USD\$DOLAR	8	2%
	Total del capital social	\$ 400	100%

SEÑORES ACCIONISTAS:

En cumplimiento a lo dispuesto en los estatutos de, LOPEZ DELGADO EL COMPETIDOR LODELCOM CIA. LTDA, me permito presentar a vuestra consideración el siguiente informe de labores correspondiente al ejercicio económico 2012.

ACTIVIDADES EN GENERAL

1. ASPECTO POLITICO

Los acontecimientos políticos del país, el actual gobierno como política de estado ha establecido un sin número de normas o medidas tales como tributarias, laborales, sociales, entre otras, las cuales se han convertido en amenazas para el desarrollo de las empresas que de una u otra manera no mantenían una estructura sólida y ordenada, nuestra empresa estaba ubicada dentro de este grupo, sin embargo este tipo de normas que han sido decretadas por este gobierno hemos tenido que adoptarlas, para que la empresa pueda funcionar correctamente y logre ejercer su actividad de manera eficiente se tuvo que cumplir con una serie de requisitos tales como obtener el permiso de funcionamiento, se contrató un profesional para que realice el estudio de impacto ambiental "Ing. Lorena Piedra, como también se

contrató un profesional para que establezca el comité de seguridad y salud el cual está autorizado por el ministerio de relaciones laborales Dr. Wilson Geovanny Larriva, se contrató un abogado especialista en el área laboral Dr. Fabián Jiménez, se contrató una empresa consultora especializada en el área contable "S&V Gestión", representada por el CPA. Xavier Saavedra para el asesoramiento contable tributario, así mismo para la implementación de las NIIF se contrató al MBA. Jefferson Galarza. Se adquirió un software para el funcionamiento del sistema remoto para el departamento de ventas al Ing. Xavier Coronel

2. ASPECTO FINANCIERO

Para que la empresa realice su actividad y posea capital de trabajo, con la finalidad de cumplir con las obligaciones a terceros, hubo que buscar financiamiento, tanto de la banca como de personas naturales, dichas obligaciones se adquieren bajo la garantía de Patricio Lopez, estas obligaciones se detalla a continuación:

INSTITUCION	VALOR En dólares	TIPO DE OBLIGACION	GARANTIA
BANCO MACHALA	30.000,00	Quirografaria	Pagare
PACIFICARD	3.000,00	Quirografaria	Pagare
DINERS	6.000,00	Quirografaria	Pagare
BANCO BOLIVARIANO	30.000,00	Hipotecaria	Casa
MAURO BARBA	16.000,00	Quirografaria	Letra
GEOVANY GUACHICHULCA	15.000,00	Quirografaria	Letra
TOTAL	100.000,00		

3. ASPECTO ECONÓMICO

El giro del negocio, frente a su capacidad instalada durante el periodo primero de enero hasta el treinta y uno de diciembre del año 2012, no fue nada halagador, ya que las cifras de ventas presupuestadas no se alcanzaron durante los once meses es decir de enero a noviembre, durante el mes de diciembre gracias al plan navideño que se logró realizar, las ventas de este mes contribuyeron a que la perdida sea menor, la empresa para que pueda alcanzar a cubrir sus costos tenía que vender de acuerdo al punto de equilibrio fijado, un valor de \$ 280.000,00 dólares con una utilidad del 14% . Sin embargo las ventas alcanzadas en promedio fueron de \$ 231.000,00 a continuación detallo cifras EN VALORES APROXIMADOS.

PRESUPUESTO DE VENTAS Y RENTABILIDAD PERIODO ENERO A DICIEMBRE AÑO 2012						
VENTAS PRESUPUESTADA	VENTAS ALCANZADA	PORCENTAJE PRESUPUESTADO	UTILIDAD PRESUPUEST.	UTILIDAD ALCANZADA	% ALCANZADO	DEFICIT
3,360,000.00	2,772,530.95	0.14	470,400.00	332,995.56	0.14	137,404.44
PROMEDIO DE VENTAS	231,044.25					

4. ASPECTO RECURSOS HUMANOS

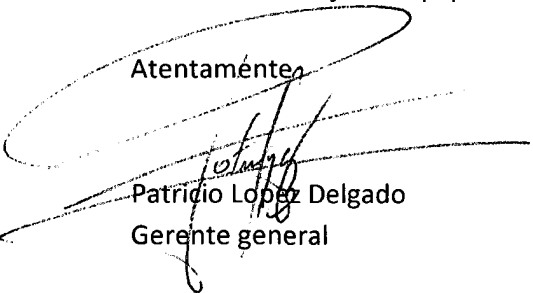
Después de realizar un análisis FODA, el estudio que se realiza con respecto al RRHH que posee la empresa en sus diferentes niveles, tales como el nivel operativo, ejecutivo y administrativo, se llegó a determinar que el recurso humano en general no es calificado por carecer de experiencia necesaria y conocimientos científicos, a raíz obtener los resultados se decidió y reduciendo paulatinamente el personal e ir determinando las funciones para cada cargo con la intención de buscar una mayor productividad para la empresa.

5. DECISIONES

Para contrarrestar las pérdidas y sacar a flote la empresa buscando obtener una mayor productividad se ha tomado las siguientes decisiones:

1. Incrementar las ventas
2. Fijar presupuesto de ventas por líneas a los vendedores
3. Realizar mejores negociaciones para conseguir mayor utilidad y beneficios adicionales para la empresa
4. Reducir gastos
5. Optimizar al máximo los recursos de la empresa
6. Capacitar a recurso humano, administrativo, de ventas y el operativo
7. Buscar nuevas líneas de negocios y otros nichos de mercados
8. Contratar personal calificado para el departamento de ventas y de ser necesario para las distintas funciones que existen dentro de la empresa
9. Implementar tecnológica que contribuya a agilizar los procesos y reducir la mano de obra
10. Delegar funciones con la finalidad de evitar los cuellos de botella y buscar una mayor productividad
11. Empoderar el cargo con responsabilidad a personas capaces, comprometidas e involucradas
12. Realizar el Trabajo en equipo.

Atentamente,


Patricio López Delgado
Gerente general