

Cuenca a 20-05-2014

INFORME DE GERENCIA

EMPRESA: LOPEZ DELGADO EL COMPETIDOR LODELCOM CIA. LTDA

PERIODO: DESDE EL 1 DE ENERO DEL 2013 HASTA EL 31 DICIEMBRE 2013

SEÑORES ACCIONISTAS:

En cumplimiento a lo dispuesto en los estatutos de, LOPEZ DELGADO EL COMPETIDOR LODELCOM CIA. LTDA, me permito presentar y poner a vuestra consideración el siguiente informe de labores correspondiente al ejercicio económico 2013.

ACTIVIDADES EN GENERAL

Ha transcurrido el tiempo necesario para lograr identificar a plenitud la actividad que la empresa viene realizando, durante este tiempo he logrado detectar con claridad la actividad comercial que realiza la empresa a través de oferta de productos de consumo masivo a los clientes que poseen tiendas, comisariatos y al canal institucional, los clientes se encuentran ubicados dentro del segmento de mercado comprendido por las provincias de Azuay, Cañar y morona Santiago, tengo que señalar que conforme fue transcurriendo el tiempo asomaron una serie de inconvenientes provenientes de factores externos los cuales no se pudieron controlar, los factores externos que incidieron para que no se alcance los objetivos trazados por la empresa, les detallo de la siguiente manera, existió una excesiva competencia tanto formal como informal, este tipo de negocios ofertan las mismas marcas que comercializa nuestra empresa con una diferencia que los precios son más bajos que los nuestros, las empresas formales lo hacen quizás porque sus costos son bajos y los competidores informales ofertan los productos a precios más bajos aún todavía que los nuestros y que de las empresas formales, los negocios informales se aprovechan de un grupo de clientes representativos ubicados en los sectores rurales del segmento de mercado señalado, estos clientes se dejan llevar por la oferta de productos a precios bajos, dichos clientes aprovechan esta oportunidad entre comillas, sin embargo no se dan cuenta este grupo de clientes que el proveedor informal no le entrega factura, sin embargo nos resta la participación de nuestra empresa, otro aspecto externo que permanentemente sucede es que los clientes nos compran los productos a crédito, al momento que nuestro vendedor le corresponde cobrar al cliente existe falta de cumplimiento con respecto al pago, por lo tanto las ventas a crédito que la empresa realiza está basado en la confianza, muchos clientes se aprovechan de esta situación, hay casos más graves todavía de ciertos clientes que uno no se imagina que nos van a quedar adeudando, durante este periodo es relevante el caso COOPERA, empresa que nos venía comprando los productos que comercializamos permanentemente, esta empresa nos quedó adeudando el valor de \$ 6615.48 ventas que fueron realizadas entre mayo y junio 2013, y una larga lista de clientes morosos, otra amenaza que se volvió inmanejable en el año 2013 es el RR.HH, desde mi punto de vista puedo calificar que existe un excesivo amparo que proviene de la parte laboral, los empleados se han aprovechado del mal uso del dinero, en algunos casos se han ocupado el dinero de la empresa de manera arbitraria, en otros casos han cometido dolo, por otro lado ciertos empleados no han cumplido a cabalidad su función lo han hecho sin responsabilidad las actividades encomendadas, en el caso de los vendedores quienes son los responsables directos de la obtención de los presupuestos, durante este periodo han trabajado bajo su conveniencia, los presupuestos fijados a cada uno no se cumplieron, las situaciones planteadas han contribuido a que la empresa durante el periodo enero hasta octubre del 2013 obtenga una pérdida considerable, a partir de noviembre hasta

diciembre del 2013, la empresa obtiene resultados favorables ya que se apalanco en el plan de negocios creado para la Navidad la utilidad obtenida por estos dos meses contribuyo a que la perdida disminuya. Las situaciones detalladas y calificadas como amenazas aportaron para que la empresa se endeude y caiga en iliquidez.

Durante el periodo 2013 se tuvo que ir solucionando cada problema que se detectó y tomando las medidas correctivas idóneas, para resolver el problema de precios bajos hubo que hablar con la competencia para hacerles notar que se tiene que obtener márgenes de ganancias aceptables para alcanzar que las empresas obtengamos una utilidad suficiente para subsistir, además se realizó un trabajo para hacer concientizar al cliente que no compre los productos a proveedores informales, también hemos tenido que despedir al personal irresponsable, estamos tratando de cobrar a los clientes morosos, con respecto al RR.HH que abuso la confianza de la empresa vamos a exigir por la vía judicial.

Los problemas que se dieron y se detallan durante mi administración se ha tenido que pagar a un alto precio, sin embargo seguimos gozando de ciertas fortalezas que nos permiten todavía mantenernos desarrollando la actividad comercial que lo hemos venido realizando por varios años como persona natural (20 años) y como empresa constituida por 4 años, las fortalezas que nos hacen que nos mantengamos es la experiencia ganada, el apoyo y confianza de nuestros proveedores como también de las instituciones financieras, el amplio portafolio de clientes que por varios años nos prefieren, la capacidad instalada, hoy por hoy hemos reducido el personal y nos hemos quedado con pers. calificado pero sobretodo confiable.

Para continuar manteniendo la institución y convertirle en rentable he resuelto apalancarme en las decisiones que ya se formularon en el periodo anterior y que ahora más que nunca tenemos que considéralas útiles para lograr nuestro objetivo.

Decisiones propuestas:

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.

El anhelo para conseguir que funcionen las decisiones planteadas de forma integral pretendo trabajar en equipo cobijados en el siguiente eslogan:

“Siendo menos vamos a ser más eficaces”

Atentamente

Patricio Lopez Delgado
Gerente general