

## INFORME ANUAL DE GERENCIA PARA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE

PROMACAY CIA. LTDA.

AÑO 2.011

Dando cumplimiento a lo previsto por la Ley de Compañías y las normas legales vigentes, me permito informar a los Señores Socios de la Compañía, el siguiente Informe Anual de Actividades, así como se adjuntan los estados financieros respectivos y cuadros explicativos correspondientes al período 2.011.

### ANTECEDENTES.-

En el período 2011 la empresa atravesó por cambios drásticos; iniciando por la conformación del capital y sus Socios: Los señores Almeida Espinosa Ramiro y Perón Almeida Luis Orlando deciden ceder sus acciones a las señoras Almeida Ayala Lucia del carmen y Perón Almeida Eva Milena respectivamente, dejando la conformación del capital de la siguiente manera:

SOCIO	CAPITAL
Almeida Ayala Lucia del Carmen	50%
Almeida Ayala Teresa de Jesús	25%
Peron Almeida Eva Milena	25%
TOTAL	100%

La venta del inmueble donde funcionaba la empresa, y el cierre del segundo punto de venta; también ocasionó el cambio de dirección a una mejor ubicación comercial, lo que permitió que no se desestabilizara con respecto a ventas y pérdida de clientes y así se concentro todas sus operaciones en un solo punto.

Adicionalmente se han producido cambios relevantes tanto en el área administrativa, financiera y comercial necesarios para obtener resultados positivos a mediano y largo plazo.

A continuación, se detallan las actividades realizadas en las diferentes áreas de la empresa, de acuerdo con las obligaciones y responsabilidades que corresponden al Gerente.

### CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS.-

#### Área Administrativa:

- Se procedió a la venta del inmueble para afrontar los problemas de liquidez ocasionados por la poca respuesta en el área comercial, obteniendo así un rubro importante para cubrir las obligaciones mas importantes y además financiar los costos gastos necesarios para el funcionamiento de la empresa en su nueva ubicación, y además afrontar los costos de nuevas políticas de ventas y comerciales que permitan una ganancia del mercado en nuevas líneas de productos a mediano plazo.
- La venta del inmueble se la realizo a Mundinorte en \$140.000.00 la misma que no fue cancelada en su totalidad quedando un saldo por cobrar de \$ 24.000.00 lo que no permitió cancelar algunas obligaciones para lo que fue planificado.
- La obtención de líneas de crédito directas de proveedores de los nuevos productos a comercializar.

### INFERENCIAS Y RECOMENDACIONES PARA EL PRESENTE EJERCICIO

Tomando en cuenta la información suministrada sugiero por parte de la gerencia realizar lo siguiente:

#### **Área Financiera – Contable:**

- El consolidar en un solo punto de venta, las operaciones de la empresa, permitió disminuir gastos innecesarios como arriendo, abastecimiento de productos y otros necesarios en el funcionamiento de un punto de venta.
- Destinar parte del dinero obtenido en la venta del inmueble a capital de trabajo para acceder al stock necesario en el inventario de las nuevas líneas que nos permita abastecer a nuestros clientes.
- Se realizó la gestión para la recuperación de Crédito Tributario de Impuesto Renta al Servicio de Rentas Internas de los periodos 2008 y 2009, el mismo rubro que se destinara para dar cumplimiento a las obligaciones tributarias pendientes que mantiene la empresa.
- La adquisición de Equipos de Computación y de un nuevo Sistema Contable "TINI" que tenga mayores controles, sea más eficiente y eficaz en los procesos y nos proporcione la información fiable y requerida en cualquier momento.

#### **Área Comercial:**

- Debido a que nuestros márgenes de rentabilidad son pequeños y que no nos permita tener un volumen adecuado de ventas en los productos que mantenemos en el mercado. Se han incrementado nuevas líneas de productos como: Tubería, perfilaría, cerámica, productos de acabados; línea de ferretería; y demás complementarias para la construcción que nos permite tener un mayor margen de rentabilidad y a su vez menor exigencia en volumen.
- El asignar a una persona con conocimiento y experiencia que se le otorgue carta abierta en todas las decisiones que sean necesarias para cumplir con los objetivos planificados. El Implantar y competir en el mercado con nuevas líneas complementarias a las ya existentes: "productos y materiales para la construcción".
- Política de precios "precios cómodos, bajos en el mercado" que nos permita capturar y fortalecer las ventas.
- En el área de crédito y cobranza: reducir las ventas de crédito y los plazos otorgados mediante la adopción de nuevas políticas de ventas que nos permitirá tener una mejor liquidez.

#### **RESULTADOS OBTENIDOS EN EL PRESENTE EJERCICIO.-**

- Tomando en cuenta que se refleja una utilidad obtenida por la venta del inmueble y no por las operaciones del giro normal del negocio. En este período se obtuvo una pérdida operativa necesaria que permitirá obtener resultados positivos futuros ya que las ventas de las nuevas líneas de productos de mayor rentabilidad se están incrementando y sin perder las ventas de las líneas de hierro y cemento que son las de baja rentabilidad.
- La consolidación de las ventas en un solo local permitió reducir gastos innecesarios y dar mejor utilización al recurso humano existente.
- En este período, la empresa sufrió grandes cambios, de los cuales dependía de la continuidad o la posibilidad del cierre de la misma, ya que aun su larga trayectoria de buenos tiempos terminó por el incremento de una agresiva competencia, que poco a poco dividieron el mercado y lo cual nos obligó a tomar decisiones drásticas y necesariamente teníamos que afrontar y asumir pérdidas por los costos de infraestructura, publicidad, comercialización, y demás que nos permitirá una recuperación de ventas a mediano plazo.

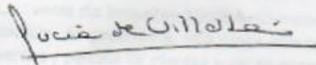
#### **SUGERENCIAS Y RECOMENDACIONES PARA EL PRESENTE EJERCICIO.-**

Tomando en cuenta lo anteriormente señalado, se sugiere por parte de la gerencia realizar lo siguiente:

- Fortalecer y proteger el mercado; actualizando políticas de precios, crédito, ventas, atención clientes.
- A medida que se incrementa nuestras ventas, hace necesario que no se descuide nuestro servicio de transporte, y nos exigirá la inversión en un Camión para poder abastecer todas las entregas.
- A la falta de personal con conocimiento en el área para lo que fue contratado, es necesario capacitaciones permanentes al personal, lo cual le permitirá tener un mejor desenvolvimiento, eficiente y eficaz en su área.
- La capacitación en el área comercial, permitirá que el personal pueda asesorar y ayudar adecuadamente a nuestros clientes y de esta manera dar un valor agregado, un servicio adicional por el cual la empresa se caracterice y tenga un excelente prestigio en "Atención al cliente".
- Conformar el proceso adecuado en el manejo de inventarios, para eliminar los problemas de información confiable que permita determinar el inventario de: alta rotación, baja rotación; sin rotación y nos permita tomar los correctivos necesarios y a tiempo.
- La capacitación al personal en todas las áreas, especialmente la contable con respecto a los nuevos procedimientos y tratamientos en aplicación de las NIIFs "Normas Internacionales de Información Financiera" para lograr la correcta aplicación de las normas.

Con lo expuesto anteriormente, así como lo analizando de manera personal con los accionistas de la empresa y con personal administrativo - contable, se deja constancia de las sugerencias para un mejor manejo de la empresa.

Atentamente,



Lucia del Carmen Almeida Ayala

Gerente General

Promacay Cia. Ltda

COMPLEMENTO DE CUARTAVOS

Área Administrativa

- Se presentó a la junta de accionistas para efectuar los planes de trabajo administrativos por el año 2014, en el área comercial, administrativo, así como regularizar para todos los departamentos una estructura financiera por costos, para el funcionamiento de la empresa en su fase operativa, y además solicitar los costos de nuevos pedidos de ventas y suministros, que permitan una gestión del negocio en nuevas formas de producción, y mejorar pizza.
- La junta del consejo se le resolvió a Montevideo, en Uruguay en la misma, que no ha concluido en el momento, quedando un saldo por cobrar de \$ 20.000.000, que no permite cancelar algunas obligaciones para lo que se ha planteado.
- La obtención de licencias de crédito otorgadas de gobiernos de distintos productos y comerciales.