

Quito, 16 de Abril del 2013

INFORME DEL REPRESENTANTE LEGAL A LOS SEÑORES ACCIONISTAS DE LA EMPRESA Delivery Suministros & Suministros Cía. Ltda. año 2012

Cumpliendo con las disposiciones de la Ley de Compañías, en mi calidad de Gerente General pongo a su consideración el Informe de la Gestión realizada por la administración de la empresa DELIVERY SUMINISTROS Y SUMINISTROS Cía. Ltda. Durante el ejercicio económico del año 2012.

1.- COMPORTAMIENTO DEL ENTORNO POLÍTICO ECONOMICO

Las condiciones económicas que vive el país en este momento, hacen que cada vez las empresas invuelven más de su tiempo en cuestiones administrativas como es el cálculo y pago de impuestos.

Además los impuestos que se pagan son cada vez más altos y costosos, el procedimiento de presentación es engorroso y complicado e incluso el cálculo, C) si por ende, no es posible que una empresa con ventas de 1 millón de dólares pague el 50% de una empresa que vende 20 millones.

Por otro lado la inseguridad del país en el sector ha mejorado y se encuentran estables, lo que nos ha beneficiado para operar y mantener contacto con nuestros proveedores.

Los temas de energía se han mantenido igual que el año anterior, sin embargo no son las mejores frente a otros países, lo que perjudica al sector productivo y comercial.

Para que el país incentive su producción sería necesario dar más incentivos en el pago de impuestos así como lo hacen los países vecinos.

Espereamos que en este nuevo periodo de gobierno, se de primer lugar a las empresas, a los empresarios y por lo tanto a sus actividades, se comprenda que estando bien las empresas, éstas pueden contratar buenos empleados y pagar mejores sueldos y si las empresas están bien, los empleados están bien, el país estará bien.

Algo que es importante notar, es que el estado en el entorno laboral, está pagando más y con mejores beneficios que la empresa privada, lo cual hace que las personas prefieran trabajar allí y la rotación de empleados sea alta, perjudicando en gran medida a las empresas.

2.- CUMPLIMIENTO DE OBJETOS PARA EL 2012

A pesar de que al inicio en ventas fue mejor que en el año 2011, no se llegó a lo planificado, además las márgenes se han reducido considerablemente como se puede ver en el siguiente cuadro:

	2011	2012	RELACION 2011 - 2012
VENTAS	\$146.110	\$160.112	4,87%
UTILIDAD DEL EJERC. Antes del 15%	\$5.075,98	-\$17.696,47	-349%
TOTAL ACTIVOS	\$493.404,33	\$496.290	-13,03%
ALABOR BRUTO	85,24%	81,49%	-24,6%
ALABOR NETO	0,51%	-1,18%	Perdido
TOTAL ALABOR	\$177.144,49	\$193.376,07	9,09%
INDECE LIQUIDEZ	1,75	1,51	-13,73%
ROTACION DEL INVENTARIO	8,28	9,41	13,51%

Ha sido un esfuerzo muy grande el que se realizó para llegar a todo mundo de ventas, atendiendo también algunos logros como:

- Confiarles una persona con mucha experiencia un ventas de nuestros productos, con lo cual no se necesita capacitar, además no logró que el promedio de venta de las unidades crezca considerablemente y por ende, solo en baja a capacidad.
- A pesar de la crisis del mercado seguimos siendo CANAL PRINCIPAL de HP, demostró que nos hemos ganado tanto por el volumen de ventas como por el servicio que brindamos a nuestros clientes.
- Hemos diversificado nuestros productos, como nuevos modelos, pero están sufriendo el riesgo de perder, el 2012 ha sido un año de aprendizaje y seguimos por el 2013, puesto que nuestros se vendió fallado en el 2014.

3.- CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

Hemos cumplido a cabalidad con todas las disposiciones dadas en la junta de accionistas.

4.- ACCIONES EXTRAORDINARIAS DURANTE EL EJERCICIO DEL 2012 EN EL AMBITO ADMINISTRATIVO LABORAL Y LEGAL.

INSOLVENCIA

El índice de insolvencia en el Ecuador ha crecido cada vez más en los últimos tiempos y nosotros no fuimos la excepción, pues me acordaría que en la época nos fue mal, lamentablemente la compañía con la cual teníamos un contrato no cumplió con su parte, nos dejó de pagar por los seguros de seguros. Nosotros queríamos haber vendido el vehículo por unos inconvenientes desde su desmantelamiento en Fátima, pero aunque hemos desarrollado que ha un futo, Rocafuerte no ha aceptado su responsabilidad, el asunto fue presentado a la Superintendencia de Bancos, en donde seguimos en trámite. El monto fue aproximadamente de \$47.000.

ROTACION DEL PERSONAL

En el 2011 tuvimos una rotación de 4 personas en el área de ventas, el número de vendedores que normalmente tenemos es de 4, lo cual tuvimos un 75% de rotación y en la parte administrativa tuvimos 2 personas que rotaron.

El entender a un vendedor y que está lejos a vender un monto apropiado normalmente nos trae un año, por lo tanto, esta rotación influyó mucho en el no lograr a los objetivos planteados, pues los 3 vendedores que rotaron también eran nuevos personas de ventas.

CUANTÍA VENTOSA

Por el tipo de cliente que manejamos, las ventas son de menor alto, por eso cuando un cliente se retrasa en el pago, nos causa problemas, así fue el caso de 2 clientes del Estado que para poder cobrarlos tuvimos que tener paciencia con el INCOP, hasta donde tomamos curso 120 días por el pago.

IMPUESTOS

La forma de cobrar y pago de impuestos nos causa dificultad, pero nuestros ventas están creciendo considerablemente con lo de este año, pero de margen bajo, cuando el cliente nos cobra el 1% sobre la venta en realidad nos está cobrando en muchos casos el 50% de nuestra ganancia neta. El deber ciertas materias que forma de cobro en el caso, pero al ser el caso de impuestos a la persona siendo nosotros una empresa pequeña, pagamos el 10% de lo que paga. Pero queremos tener un inventario 500 veces a pagar el 10%.

La retención del impuesto nos genera dificultad, al pedir que nos descuenten nuestro dinero pagado por anticipado es muy complejo y costoso. Si el gobierno desea apoyar a las empresas, es de dar la prima a las empresas.

6.- RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2012

1. Llevar un control con todos los contratos que llegamos a firmar a la fecha, los mismos que serán revisados, analizados y actualizados de manera anual, para calificar a los proveedores y mantener solo a los que nos den toda la seguridad de tener un excelente servicio. De esta manera, además de mantener el control, podremos tener un acceso más fácil y oportuno a los contratos cuando los necesitemos. Además, anualmente deberemos calificar con empresas similares a quienes nos están prestando el servicio para tener los mejores costos posibles.
2. Con el fin de mejorar al máximo la rotación del personal, y de mejorar su motivación, vamos a llevar una revista de cada uno, con los logros y desventajas que tenga.
 - Tener un mejor proceso de contratación, revisar y analizar los perfiles de las personas requeridas, para lograr una homogeneización del grupo.
 - Cuidar el ambiente interno, que la cordialidad y el respeto reinen en la empresa.
 - Capacitación constante, brindar los mejores profesionales en capacitación, para lograr un mejor rendimiento del personal.
 - Derivados agrades al mercado y si es posible superarlo.
 - Para mejorar el clima laboral, es necesario cuidar el estado de ánimo de las personas, como parte de eso, es necesario que todos los colaboradores, respetuosamente, capten las visiones de los demás que esto se cumpla con exactitud.
3. Que la gerencia cuente con reportes, informes, balances, actualizados al día.
Se establecerán reuniones semanales entre gerencia y la parte administrativa, en donde la parte administrativa informará sobre el avance de los temas.
4. Mejorar el sistema de archivo, de tal manera que si se necesita un contrato se lo pueda obtener de manera fácil.
5. Contratar más personas en el área de ventas. Al finalizar el 2012 bajamos 6 personas en el área administrativa y 2 vendedores, es decir al total en el área administrativa, lo cual debería ser al revés.
6. Nuestro punto de equilibrio es \$100.000, menos de eso es pérdida para la compañía y lo que se haga sobre eso se genera por lo tanto si tenemos 2 vendedores, uno vende \$60K, otro vende \$20 y otro vende \$20, no vamos a llegar a hacer el \$100K, por lo tanto en el 2012 necesitamos tener 3 vendedores no 2, se recomienda contratar 1 persona primero y luego cuando ya vende unos 10K, entonces contratar una nueva vendedora.
7. La idea sería tener 3 vendedores, lo mismo que en parte administrativa.
8. Es necesario llevar más control y ser más serios, en el cumplimiento del Procedimiento interno.
9. Para obtener más liquidez, debemos facturar más rápido, por lo tanto evitar los envíos con guías y ejercer mayor presión y más seguimiento para cobrar a la brevedad en menor tiempo.

Atentamente,


Roberto Vazquez
Gerente General