



INFORME DE ACTIVIDADES AÑO 2007 Liderart Cia.Ltda.

A continuación se presenta el informe de actividades de Liderart Cia.Ltda. correspondiente al período 2007.

1. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y ACTIVIDADES

1.1. INTRODUCCION

El enfoque de la compañía en el presente año es el de continuar dando apoyo a la pequeña y mediana empresa, en las áreas contable, tributaria y administrativo; para esto me parece importante el crear dos responsables de las áreas mencionadas lo que permitirá el dar un seguimiento más adecuado a cada servicio que Liderart pueda brindar.

Área Contable y Tributaria: he pensado asignar como jefe de ésta área a Daisy De la Cruz, quien ya ha permanecido un tiempo prudencial en la empresa como para ganar la experiencia necesaria, y ha demostrado mucha eficiencia en esta área; esto viene acompañado de permanentes peticiones de aumento salarial, lo cual me parece justo si ésta persona asume nuevas responsabilidades que se verán reflejadas en beneficio de nuestra empresa.

Área Administrativa: aún no está definido quién se encargaría del manejo de ésta área, la persona más opcionada hasta el momento para esto es Yolanda Valencia, quien es la que más ha manejado la parte administrativa de varias empresas.

Yo pienso que al introducir estos cambios se liberará un poco de tiempo a la gerencia para poder ejercer una gestión gerencial mucho más enfocada en ciertas áreas como: comercial, supervisión ejecutivos, cobranzas, desarrollo de paquetes de consultoría que ya se han llevado a cabo, manejo de página web, contratos clientes, etc.

Se ha continuado con los clientes ya sea personas naturales y entes jurídicos del año anterior, salvo dos clientes, José Berrú y Cetcus, el primero a recurrido a contratar los servicios de un ex funcionario de Liderart cuyo costo es menor al que representa nuestra empresa, y el segundo no acepta las limitaciones de tiempo que una de las ejecutivas tiene a pesar de que un ochenta por ciento le dedica a esta empresa, convirtiendo a este proyecto en un beneficio muy pequeño a la empresa y por otro lado nos ha representado un problema de liquidez muy perjudicial.





Liderart

SOLUCIONES PARA PYMES

Por otro lado se han incrementado cuentas que consideramos importantes para el crecimiento de la empresa, como es el caso de la empresa de carga Femke Fresh Fly.

Las actividades de consultoría han sido mínimas, se intentaron sacar adelante algunos proyectos como una florícola, una empresa de venta de cosméticos por catálogo, una constructora, sin embargo ninguna de las propuestas presentadas tuvo la aceptación esperada.

1.2. PROBLEMAS

El principal problema de la empresa es la falta de recursos económicos para poder cumplir con las obligaciones fiscales Mayo 2006 y 2007 de la empresa, ya que los pagos cada vez más retrasados de los clientes impide el poder cubrir dichas obligaciones.

Sin embargo debido a las implicaciones tributarias que este incumplimiento podría generar hay que resolverlo tan pronto como sea posible.

Hasta el momento los montos adeudados calculados de forma aproximada con intereses son los siguientes:

2006		
Iva Ventas	3999.77	2669.71
Ret.Iva	924.23	924.23
Ret.Fte x Pagar	636.08	636.08
Iva Compras B	78.72	
Iva Compras S	1121.74	
Iva Ret.Ventas	129.60	
Imptos x Pag 2006		4230.02

2007		
Iva Ventas	7230.99	4452.19
Ret.Iva	1988.03	1988.03
Ret.Fte x Pagar	1038.57	1038.57
Iva Compras B	253.54	
Iva Compras S	2411.86	
Iva Ret.Ventas	113.40	
Imptos x Pag 2007		7478.79

2008	
Ene-Mar	1869.69



Liderart

SOLUCIONES PARA PYMES

En total este valor bordea los 13,600USD, por lo que no me parece una única solución el financiarlo todo a través de un préstamo, mientras en cartera tenemos alrededor de 16,000USD.

Por otro lado existen problemas respecto a las obligaciones que el cliente percibe de nuestro servicio, sobre todo cuando está involucrado personal permanente en esos clientes y nuestros servicios sobrepasan el apoyo contable y tributario como tal, y nos convertimos en unos todólogos de los clientes y

Problemas respecto a la falta de ética en el manejo de empresas de ciertos clientes (MEA)

Problema es el igualar la elaboración de anexos de todos los clientes, clientes no quieren asumir costos adicionales, sin embargo la empresa si debe gastar más

2. ESTRUCTURA FUNCIONAL

Actualmente se mantiene personal prácticamente nuevo (menos de 1 año) en un 50% en la empresa, salvo una persona que trabaja directamente en nuestras oficinas y 2 que trabajan en un cliente puntual. Actualmente la nómina la conforman 7 personas.

La principal motivación para el personal nuevo que tenemos es el aprendizaje que adquieren en Liderart al poder manejar diferentes tipos de empresa, sin embargo el momento en el que nuestra empresa no cumpla con sus expectativas salariales y ya con la experiencia ganada no tienen ningún problema en buscar otras oportunidades de trabajo.

Respecto a activos fijos se pudo realizar únicamente la compra de un equipo de computo, sin embargo hay que renovar unos dos más ya que hay dos equipos que están quedando obsoletos.

3. LIQUIDEZ

Las cobranzas en la empresa en este año han sido muy difíciles, muchos de los clientes utilizan los pagos atrasados como apalancamiento de su iliquidez, y yo considero fundamental que ésta gestión la realice el ejecutivo encargado directamente de prestar dicho servicio al cliente, por cuanto es quien puede exigir el pago en función de su prestación de servicios al cliente.

Cuando las cobranzas las maneja otra área, los clientes ponen un sinnúmero de excusas para la no cancelación de los servicios, los cuales deben ser aclarados con los ejecutivos y otra vez comunicarlos al cliente; por tal razón necesitamos que los cobros los realicen directamente los ejecutivos de cada cuenta.



Liderart

SOLUCIONES PARA PYMES

4. PREVISIONES PARA EL AÑO 2008

Lo fundamental en este periodo es el de sanear la cartera del cliente, conseguir finalmente una importante mejoría en las cobranzas de la empresa, para lo cual se ha solicitado a cada ejecutivo un informe de la información de los clientes, para comenzar a enviar cartas de cobro a los clientes.

A mediados de marzo se evaluará la situación de recuperación de cartera de los clientes, y en función de esto se renegociará el préstamo que mantenemos en el Produbanco, el cual no puede superar los 10,000.00USD, que es la capacidad de nuestra empresa para cubrir los pagos.

Un servicio en el cual considero que existe un potencial de crecimiento es el soporte administrativo para las empresas, el cual consiste en una solución integral en las áreas de mensajería, elaboración de todos los documentos de soporte contable, y permitirle al cliente total concentración para la ejecución de sus negocios quitándole esta carga administrativa de sus manos.

Otra área que sería interesante desarrollar es la creación de paquetes de consultoría estándar, relacionados con temas empresariales, cualquiera que éste fuera.

Un área para la cual Liderart deberá estar lo suficientemente capacitado es para brindar asesoría a los profesionales ya sea en relación de dependencia o no, respecto a las obligaciones tributarias que deberán presentar, y muchos de ellos con los trámites de devolución de impuesto a la renta que deban ser tramitados en el SRI.

5. CONCLUSIONES

La empresa deberá buscar recursos ya sea con un saneamiento de la cartera de sus clientes y a través de renegociar el préstamo bancario, para el pago de los impuestos pendientes de pago, cuya resolución la debemos tener hasta el 15 del presente mes.

El quitar un poco de peso a la gerencia, con la creación de las dos jefaturas mencionadas, podremos tener el tiempo para la creación de nuevos servicios, para el mejorar los que actualmente brindamos, lo cual es fundamental para la empresa.

Considero importante el que sus socios se involucren un poco más en la gestión de Liderart, sea aportando con ideas nuevas, buscando nuevos clientes, que busquen el crecimiento de la empresa.

Elsa Karolys G.
170774218-3
GERENTE GENERAL