

HABLACELL CIA. LTDA.

INFORME de GERENCIA

ANTECEDENTES

Hablacell Cia. Ltda. es una Empresa de servicios que inicia actividades en abril del 2008, nace de la iniciativa del Ing. Patricio Mosquera que en el afán de diversificar su giro de negocio establece el contacto con Movistar y consigue el otorgamiento de una Distribución Master, en consecuencia su objeto es la importación, distribución y comercialización de celulares, repuestos y accesorios, así como fundamentalmente la comercialización y activación de líneas prepago y pospago en la red Telefónica - Movistar.

MISION

Brindar un servicio de calidad en el mercado, ofreciendo al consumidor final una atención personalizada y la más alta tecnología, al menor precio.

VISION

Crece sostenidamente, capacitando a sus ejecutivos de ventas y personal administrativo, hasta constituirse en los mejores Distribuidores Master en la zona central del país.

PROCESO INTERNO

Hasta el final del periodo la empresa atravesó una situación extremadamente difícil; fruto de la inexperiencia en el manejo de una empresa de servicios telefónicos móviles, se realizaron manejos inadecuados que condujeron a que al final del año tengamos un déficit en nuestros flujos operacionales, lo que condujo a tomar medidas extremas como una paralización de la gestión de ventas hasta consolidar las cuentas y los resultados obtenidos, verificamos que muchas ventas se realizaron sin los correspondientes sustentos y controles, por lo que no se cobró cuentas y se perdieron o dejaron de percibirse subsidios y bonificaciones, y; como consecuencia de ello las comisiones, que van ligadas directamente a las ventas, casi al finalizar el año el Jefe de ventas renunció dejando pendientes varias cuentas que deberemos procesar, verificar y recaudar en el próximo periodo.

movistar



Otro factor que influyó en los resultados en este periodo fue, el manejo inadecuado del Sistema de Coordinación de ventas determinado CITRIX, que es un sistema operativo por medio del cual se procesan todas las activaciones y requerimientos de los clientes a través de la Empresa, por el desconocimiento y omisión de varios procesos la Empresa dejó de recibir valores que debían ser devueltos por Telefónica.

De igual manera en el arranque de la Empresa se tuvieron muchos inconvenientes por no haber contado de inicio con un sistema contable y un contador que ordene las cuentas y los registros, esto desembocó en el transcurso y al final del periodo no podamos contar con registros confiables y cuentas claras para poder tomar decisiones.

ANALISIS ECONOMICO:

La Empresa se constituye con un capital social de US \$ 8,000,00 de los cuales el 50% se lo constituye con aporte de contado y se suscribe obligaciones por el otro 50%, sin embargo los socios realizan una inversión inicial elevada en los activos que requiere para iniciar sus actividades, la misma es utilizada en la compra de equipos, implementación de oficinas y contratación de personal, es decir se invierte fundamentalmente en darle forma a la Empresa y en el arranque operativo de la misma, cumpliendo con los requerimientos de la concesionaria MOVI STAR.

Las ventas se comportaron de la siguiente manera:

Ventas matriz	US \$	638.574,93
Comisiones	US \$	49.936,77
Descuentos	US \$	742,27
Ventas totales	US \$	688,175,42

Del total de ventas de la matriz se desprende lo siguiente:

Venta de Equipos	US \$	88.208,56
Venta de tarjetas	US \$	532.057,01
Venta de Chips	US \$	5.897,04
Venta de recargas	US \$	12.412,32

En consecuencia de los rubros más significativos se deduce que, un 13,81% corresponde a equipos, concentrándose el 83,32% en la venta de tarjetas, aspecto que desdibuja totalmente el giro de la empresa, puesto que del comportamiento del mercado en lo que corresponde a la venta de tarjetas, la utilidad que deja esta actividad es mínima y sin embargo se podría pensar que con ventas tan elevadas, la utilidad debería reflejarse en mejores términos.

movistar



En lo que se refiere a los costos, la tendencia es la misma; Claramente marcada con un porcentaje elevadísimo en la venta de tarjetas, representando un 79,80% del total de los costos.

Los gastos por diferentes conceptos demostrados en los siguientes rubros:

- Sueldos y salarios	23,33%
- Arriendo de Inmuebles	9,53%
- Transporte	11,24%
- Otros gastos	18,10%
- No deducible	11,84%

Con un ingreso total anual de US \$ 695,443.29 y un egreso de US \$ 714,098.76, el ejercicio arroja una pérdida de US \$ 18,665.47; aspecto que representa a corto plazo un problema que genera falta de liquidez de la empresa, por lo que la Presidencia y la Gerencia deberán tomar decisiones que permitan mantener la empresa operativa y revertir esta pérdida en el próximo periodo.

CONCLUSIONES

1. **Administración:** La administración desde un inicio tuvo falencias determinadas por la inexperiencia, desconocimiento y falta de asesoramiento por parte de la Concesionaria, aspecto que desembocó en los resultados obtenidos.
2. **El área comercial:** Fue uno de los principales puntos débiles en este periodo, no se cumplieron los presupuestos en gran parte del año, las ventas no se canalizaron adecuadamente, la fuerza de ventas estuvo mal manejada, el Jefe de ventas no reportó a la Gerencia su actividad permanentemente, y tomó unilateralmente decisiones que perjudicaron en la productividad y manejo de la Empresa.
3. **El Control:** En esta área las cosas no variaron respecto a las anteriores, los procesos no fueron controlados adecuadamente produciéndose cargos y valores por cobrar elevados.
4. **La contabilidad:** Esta área fundamental para la marcha de la empresa, nunca estuvo al día, por lo que la Gerencia no contó con los datos e informes para poder apreciar la realidad de lo que estaba pasando en la Empresa.
5. **Gestión del Talento Humano:** La implementación de un puesto de trabajo tiene como finalidad una supervisión estricta de acuerdo a las funciones que realiza, y acorde a cada una de las actividades, por ende requiere de una evaluación objetiva del trabajo realizado en campo sobre todo en el caso de los Ejecutivos de ventas.

movistar



RECOMENDACIONES:

1. **Financiamiento:** Basado en los resultados obtenidos, la acción inmediata de la Gerencia será el buscar un financiamiento que permita cubrir la pérdida, sin comprometer el flujo de fondos, para que la Empresa pueda seguir operando en términos aceptables.
2. **Comercialización:** Deberá estructurarse una Fuerza de Ventas que cumpla con los requerimientos de la Empresa y con los presupuestos impuestos por la comercializadora Movistar, consolidando ingresos reales que permitan cubrir nuestros costos operativos y administrativos, esta Fuerza de Ventas deberá estructurar un trabajo de cobertura permanente no solamente en la ciudad de Ambato si no a nivel de toda la zona central, transformándose así en el motor de la Empresa.
3. **Contabilidad:** Siendo este el pilar fundamental de la Empresa, deberá estar al día, para poder contar con los datos exactos y así controlar y tomar decisiones adecuadas a tiempo que en beneficio para la Empresa.
4. **Énfasis Administrativo:** La gerencia debe cumplir con el rol administrativo, entregando mayor tiempo a varias de sus actividades productivas, sin perder de vista el control permanente de todas las áreas de la Empresa, fundamentalmente del área de las ventas que deberá cumplir con los presupuestos asignados por la Comercializadora, deberá controlar los gastos, tanto administrativos como operativos, logrando que en el siguiente período económico por lo menos se revierta la pérdida obtenida, la delegación de funciones otorgada a Contabilidad es importante, al igual que cualquier delegación que requiera, siempre y cuando la Gerencia tenga el conocimiento y autorice todas las actividades desarrolladas por los diferentes estamentos de la Empresa, dejando identificado que la calidad empresarial es el resultado del desempeño de sus Ejecutivos.

Esta visión general de la Empresa pongo en conocimiento de los Señores Accionistas para la toma de decisiones que permitan seguir operando en consecución de lograr nuevos retos y objetivos.

Atentamente,

Dorys García González

Sra. Dorys Garcés González
GERENTE
HABLACELL CIA. LTDA.

MOVISTAR

