

INFORME DE GERENCIA

Ambato, 15 de Enero del 2013

Señores.

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE MEGA COMERCIO OVIEDO NAVAS CIA. LTDA.

De mis consideraciones:

Por medio de la presente y en ejercicio de mis funciones como GERENTE de esta Compañía denominada MEGA COMERCIO OVIEDO NAVAS CIA. LTDA, entrego a Ustedes el informe anual de actividades económicas y sociales, por el período comprendido entre el 1 de Enero del 2012 al 31 de diciembre del 2012.

- a. Se ha dado cumplimiento a las disposiciones del Directorio y Junta general de Accionistas.
- b. Se han presentado y cumplido con los otros impuestos y obligaciones de ley.
- c. La compañía se encuentra ACTIVA.

Sin otro particular de importancia que informar a Ustedes, les expreso mis consideraciones.

Atentamente,



MARÍA JOSÉ OVIEDO
GERENTE GENERAL
MEGA COMERCIO OVIEDO NAVAS CÍA. LTDA.
C.I:1802961357

INFORME DE GERENCIA

1. PROVEEDORES PARA COMERCIALIZACION DE CALZADO:

En el ámbito comercialización de calzado, la empresa se encuentra en búsqueda de nuevos proveedores.

En el año 2012 se obtuvo hasta 6 proveedores, de distintos tipos de calzado, entre hombre, dama, y niño. La adaptación de los proveedores a nuestra calidad y forma de entrega ha sido complicada, y además un largo proceso. Teniendo que hacer algunas devoluciones de pedidos, y retrasando la entrega del producto al cliente.

Para febrero del 2012 teníamos a penas 2 proveedores ya trabajando constantemente, pero con dificultades en la calidad de los productos. Entre marzo y diciembre se sumaron otros 4 productores que hicieron que nuestra oferta se complemente.

Uno de los problemas que resolvimos fue que el proveedor era informal, no contaba con Ruc ni facturero, algo que retraso la entrega de producto a nuestra empresa. A parte de educar tributariamente a nuestros clientes (por parte de la contadora), también tuvimos que realizar pagos anticipados de entregas de mercadería, ya que algunos de los proveedores no contaban con suficiente capital para los pedidos que nuestra empresa realiza.

Debido a las quejas de la calidad por parte de los controladores de calidad, hemos tenido que contratar una persona que tenga el conocimiento respectivo, el mismo iba a los talleres de los artesanos a revisar el proceso de producción del calzado. Esta decisión dio excelentes resultados porque en poco tiempo tuvimos producto de calidad.

Después de resolver esta situación, se tuvo otro problema: la entrega del producto seguía siendo lenta, y no se podía entregar a tiempo a nuestros clientes.

Esto se resolvió proyectando las ventas que la empresa podía tener por cada uno de los modelos disponibles en nuestra oferta. Como nuestros proveedores tienen un límite de producción semanal, prorratamos dicho límite con nuestra oferta y con lo mismo el proceso de entrega. Las entregas de los productos mejoraron notablemente.

2. LA MARCA EN NUESTRO ENTORNO:

Mega Comercio utiliza la marca D'alexis para poder vender sus productos, por el mismo hecho la empresa tiene facilidad de introducción en el mercado. La marca que contamos ya tiene prestigio a nivel nacional de calidad y durabilidad, por ende poner la marca en productos realizados por pequeños artesanos no fue un problema a la hora de vender. Como ya hablamos en el punto anterior, el único inconveniente grave fue igualar la calidad de estos artesanos a la calidad de la marca.

3. VENTAS EN EL 2012

Este año, a diferencia del año 2011, tenemos ventas que han superado notablemente del año pasado.

Esto apenas es el comienzo, pues se estima que en el año 2013 se incrementen en un 100% las ventas de nuestros productos.

El problema que tenemos es por los sueldos, salarios y beneficios a los trabajadores que hemos tenido que pagar durante este año, por esto la empresa tiene un resultado desfavorable a la hora de las utilidades.

La necesidad de una contadora, y un vendedor en nuestra nómina de empleados, nos hace una empresa con costos altos administrativos, por ende necesitamos superar notablemente las ventas para poder prorratar estos costos en el costo del producto.

4. PRESTACIONES DE LOS SOCIOS A LA EMPRESA

Como la ubicación de nuestras oficinas esta junto al Calzado Merlín, cuyo dueño es uno de los socios de nuestra empresa, nos ha facilitado la obtención de materiales de calzado necesarios para completar las entregas de nuestros productos, tales como cajas, formadores de calzado, etiquetas, embalajes y también el transporte. Esto es lo que aun esta empresa debe al socio mayoritario de Mega Comercio.

5. PROYECCIONES PARA EL 2013:

a. NUEVOS PROVEEDORES DE CALZADO

Nuestra meta es poder obtener al menos 4 nuevos proveedores que incrementen nuestra oferta de calzado. Además de poder incrementar poco a poco la producción de los proveedores que contamos en este momento.

b. NUEVOS NEGOCIOS

Este año se prevé la primera importación de la empresa, la misma que será de materiales de calzado con el fin de poder vender, tanto a la empresa de nuestros socio (Calzado Merlín), a nuestros proveedores de calzado para que mejoren los precios de sus productos, y ubicar un almacén en donde se venderá al por mayor y menor a los diferentes productores de calzado del mercado.

Además la empresa se encuentra en negociaciones de adquirir máquinas para realizar calzado de alta rotación y gran productividad. Se estima que este calzado, de un costo realmente bajo, se pueda producir en serie abriéndonos a otros mercados que aun nuestra marca no tiene.

Se planea inyectar capital para poder realizar pagos directos a los proveedores de calzado y materiales de calzado, y cubrir con todos los gastos de sueldos y salarios de nuestra nómina de empleados.

Sin más por el momento y a la espera de la revisión de los estados financieros de la empresa, me suscribo de ustedes



MARÍA JOSÉ OVIEDO

GERENTE GENERAL

MEGA COMERCIO OVIEDO NAVAS CÍA. LTDA.

C.I:1802961357