INFORME DE GERENCIA

Ambato, 15 de Enero del 2014

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 2013 al 31 de diciembre del 2013.

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 2013 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.

En el ano 2013 se mantuvo la misma cantidad de proveedores, pero al finalizar el ano se tuvo que hacer un recorte de proveedores debido a que nuestros costos son un poco altos para la venta al por mayor.

Viendo que esta medida reduce a nuestro negocio, empezamos a ver la posibilidad de vender al por menos nuestro mismo producto. Lo que se hizo es abrir dos islas en dos centros comerciales: Quicentro Sur, y San Luis Shopping en la ciudad de Quito para poder tener un ingreso mayor.

Fue un proceso de negociación de varios meses y en diciembre de 2013 se inauguraron las islas.

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.

2. VENTAS EN EL 2013

Este año, a diferencia del año 2012, tenemos ventas que han superado notablemente del año pasado.

Esto apenas es el comienzo, pues se estima que en el año 2014 se incrementen en un 20% 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. Ademas de los arriendos de las islas son bastante altos, pero estamos tomando medidas para vender mas productos mensualmente.

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 prorratear estos costos en el costo del producto.

3. 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 trasporte. Esto es lo que aun esta empresa debe al socio mayoritario de Mega Comercio.

4. PROYECCIONES PARA EL 2013:

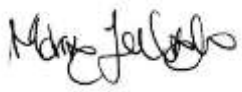
    a. NUEVOS PROVEEDORES DE CALZADO

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 ano, se quiere seguir expandiendo la venta al por menor, pricipalmente en la ciudad de Quito, posteriormente podremos expandirnos a otras ciudades.

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