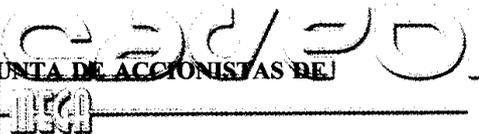


INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA DE ACCIONISTAS DE LA EMPRESA MEGACAVEDI CIA. LTDA.



PERIODO 2009

Entorno Nacional

El periodo 2009 fue muy alentador se presento a varios proyectos los cuales arrancaran desde enero del 2010, lo cual permitirá a la empresa oxigenarse y tener grandes retos para el año 2010. Pese a todo el riesgo país, el crecimiento propuesto se lo pudo alcanzar.

Impacto de la empresa

La empresa obtuvo un decrecimiento del 10% en sus ventas con relación del 2008, principalmente fue porque la empresa se enfoco en vender con una rentabilidad mínima del 20% la cual es el punto de equilibrio para operar, y se dejo de vender a clientes con un precio especial.

Un factor muy importante sigue siendo la inestabilidad económica la cual provoco alzas de precios en los dos últimos trimestres del año, motivo por el cual los costos se incrementaron.

Desempeño del Negocio

En este año la empresa fue austera en gastos se trato de gastar lo menos posible, el objetivo de la empresa fue tener una utilidad en comparación al año anterior.

Con nuestro principal proveedor (Kimberly Clark), se pudo negociar un descuento adicional en productos de más rotación con lo cual los costos se disminuyeron.

A continuación se muestra un comparativo entre el año anterior y el año 2009.

Decremento en ventas 10%.

Margen del 16% al 19%

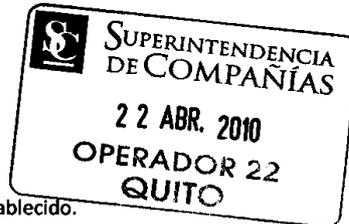
2008 ganancia, 2009 ganancia se incremento 21%.

Se disminuyo los días de cartera a 75.

Bajo la rotación del inventario.

Se cumplieron con las obligaciones a corto plazo dentro del período establecido.

Se obtuvo en préstamo para capital de trabajo por 15.000,00 dólares con el Banco Pichincha para 18 meses.



Objetivos para el año 2010

El año 2010 lo ves muy alentador hemos sido calificados para trabajar con el sector público a través de las compras en el portal, esperamos incrementar nuestro nivel de ventas considerablemente.

Manejar mucho mejor los recursos con los que la empresa cuenta, optimizar la inversión.



MEGACAVEDI

Buscar proveedores que nos permitan manejar una rentabilidad mínima del 20%
Incrementar la venta sin sacrificar margen, buscar nuevos mercados, atender a nivel nacional

Con el cumplimiento de estos objetivos la venta se incrementará en un 10% con las líneas nuevas.

Ing. Luis Cardona
LUIS CARDONA
GERENTE GENERAL

25 de Marzo 2010

Dir. Humberto Marin Oe1-37 y Av. 10 de Agosto (Baker II)
Telf. Of.: 2811-493 / 2416-901 • Telf. Bodega: 2413-887
www.megacavedi.com.ec • Quito - Ecuador