

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

PERIODO 2010

Entorno Nacional

El periodo 2010 fue un año atópico, los proyectos que la empresa tenía se cumplieron en el plazo establecido, lo cual permitió a la empresa oxigenarse y tener grandes retos para el año 2011.

Impacto de la empresa

La empresa obtuvo un decrecimiento del 60% en sus ventas con relación del 2009, principalmente fue porque la empresa se enfocó en vender al estado a través del portal de compras públicas el primer semestre del año.

Un factor muy importante sigue siendo la inestabilidad económica la cual provocó alzas de precios en el último trimestre del año, motivo por el cual los costos se incrementaron, pero la empresa no pudo mantener la venta del primer semestre.

Desempeño del Negocio

En este año la empresa tuvo que contratar nuevo personal para poder enfrentar el incremento de ventas principalmente en el área de bodega y despachos, se dobló turnos para poder atender la demanda.

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

Incremento en ventas 60%.

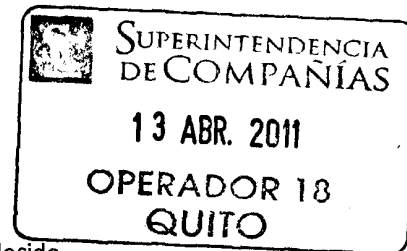
Margen del 19% al 20%

2009 ganancia, 2010 ganancia se incremento 92%.

Se disminuyó los días de cartera a 60.

Incremento la rotación del inventario.

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



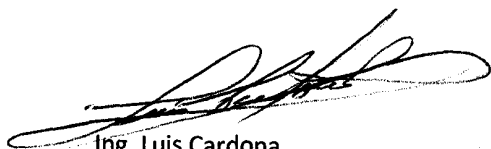
La empresa debido a la gran inversión del estado en mejorar las carreteras del país, decidió adquirir equipo pesado para poder alquilar en sus proyectos, pero esto no pudo concretarse, por tal motivo hubo en el último trimestre un incremento en sus activos pasivos y gastos.

Objetivos para el año 2011

El año 2011 lo vemos muy poco alentador el nivel de ventas decreció en el último trimestre debido a la competencia y a la falta de vendedores, ya que la empresa solo se quedó con uno.

La empresa lo que va a buscar es que nuevamente sea calificada en el portal de compras públicas, eso le ayudare a incrementar el nivel de ventas y su flujo.

Además el objetivo primordial es contratar un equipo de ventas que le permita seguir manteniendo el nivel de ventas e incrementar el portafolio, para seguir trabajando con el mismo equipo y no tener que prescindir de ningún empleado.



Ing. Luis Cardona
GERENTE GENERAL

30 de Marzo 2010

