

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

PERIODO 2011

Entorno Nacional

El año anterior fue de grandes retos en la organización, se debía recuperar el mercado que se perdió al no calificarse en el portal de compras públicas.

La situación del mercado fue muy difícil mucha competencia desleal al otorgar descuentos que rompieron el mercado con el precio muy bajo dejándonos fuera de la competencia, además ingresaron a la competencia muchos distribuidores agresivos.

Impacto de la empresa

La empresa decreció en su nivel de ventas en un 25% con relación al 2010, la venta mensual promedio fue de 75.000,00 dólares y la rentabilidad que obtuvimos fue del 20 %, hay que considerar que no se pudo ingresar un valor de \$7.000.00 dólares de notas de crédito por problemas internos con nuestro proveedor Kimberly Clark, las cuales nos las entregaron en enero de este año.

Un factor muy importante fue la inestabilidad económica la cual provoco alzas de precios en los dos últimos trimestres del año, motivo por el cual los costos se incrementaron. Además los descuentos que manejábamos nos los retiraron y tuvimos poco apoyo a la fuerza de ventas.

Se mantuvo los convenios firmados por un año, motivo por el cual el precio final no pudo ser trasladado al cliente, esto afecto a los resultados de la compañía, reflejándose en la cifra de perdida.

Desempeño del Negocio

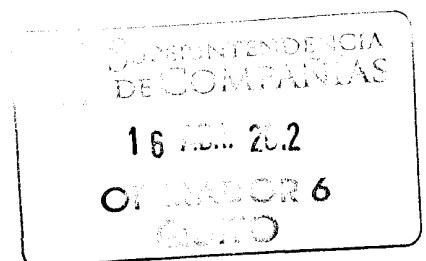
En este año la empresa fue austera en gastos se disminuyo los costos fijos y variables, tratando de que esto no afecte a la operación del negocio, se contrato personal nuevo para ventas, pero no cumplieron con sus presupuestos y presentaron su renuncia.

Nuestro principal proveedor (Kimberly Clark), subió los precios en noviembre y nos quito dos puntos en descuentos en toallas y papel, ítems que mas movimiento tienen en la compañía.

A continuación se muestra un comparativo entre el año anterior y el año 2011.

Decremento en ventas 41%.

Margen del 23% al 20%



2010 ganancia, 2011 perdida.

Se incrementaron los días de cartera.

Subio la rotación del inventario.

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

Se termino de pagar préstamos con el banco produbanco.

Objetivos para el año 2012

Manejar mejor los recursos con los que la empresa cuenta.

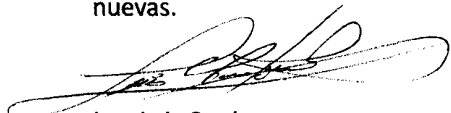
Buscar proveedores que nos permitan manejar una rentabilidad mínima del 20%

Incrementar la venta en productos nuevos que nos dejan una rentabilidad superior al 20%, como son coberturas, cloro, desinfectantes, desengrasantes, línea Sfaty.

Realizar coberturas a través de venta directa.

Calificarnos en el portal de compras públicas.

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



Ing. Luis Cardona
GERENTE GENERAL

Marzo 2012

