



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

PERIODO 2007

Entorno Nacional

El año anterior fue muy complicado, pero a la vez de grandes retos debido a los cambios en la organización con visperas de tener una mayor presencia en el mercado.

El aspecto económico no fue muy favorable sobre todo el último trimestre que se vió complicado en el tema de liquidez para la empresa, por la inestabilidad en el sistema financiero.

El aumento de riesgo país contribuye a una falta de circulante en el mercado.

Pese a que no se tuvo una estabilidad del país se logró este crecimiento.

Impacto de la Empresa

La empresa pese al entorno económico no favorable para un crecimiento creció un 33% en relación al 2006.

La falta de circulante en el mercado es lo que más impactó por el tema de liquidez. Nuestros días de cuentas por cobrar se incrementó, teniendo que recurrir a gastos no presupuestados para el cumplimiento de metas.

Los costos se vieron afectados por el incremento en los precios de los productos que nos entrega nuestro principal proveedor.

Desempeño del Negocio

El crecimiento en las ventas ayudó a cubrir nuestros costos fijos que se vieron en aumento, pero al tratarse de un año de oportunidades para la empresa no se tuvo la rentabilidad deseada para tener resultados positivos.

Los precios establecidos por nuestros proveedores y la competencia desleal, nos obligó a mantener una baja rentabilidad, con el fin de mantener nuestra participación en el mercado.

Cumplimiento de Objetivos

En ventas creció un 33% vs al año 2006

El margen bruto bajó del 25% al 18%

Se tuvo una pérdida contable de USD 1440.67



La cartera se incremento notablemente, aumentando los días de recuperación.

Nuestros pasivos a largo plazo se incrementaron para poder mantener nuestras obligaciones al día.

Objetivos para el año 2008

Llegar al presupuesto planteado para este año:

- 1.- lograr mantener nuestro margen sobre el 20%
- 2.- Incrementar nuevas líneas de distribución
- 3.- Crecimiento de las líneas existentes, contando con el apoyo de proveedores.
- 4.- Contar con personal más capacitado y comprometido con la empresa.
- 5.- La posibilidad de expandirnos a otras provincias de la sierra.

Ing. Luis Cardona Díaz
Abril 2008