

QUINTEROS Y ASOCIADOS CIA. LTDA.

INFORME DE GERENCIA

POR EL AÑO 2011

Al iniciar el año esperábamos crecimiento del negocio, pues si el 2010 no logramos crecer, para el año 2011 esperábamos el crecimiento del negocio.

Sin embargo la tendencia de ventas en este año, mes a mes, fue similar a la que se dio en el año 2010, incluso la tendencia fue a la baja en comparación con el año anterior.

Este año no hubo meses en los cuales la venta llego a cubrir el punto de equilibrio, lo que nos hizo pedir dinero a los socios para cubrir los gastos de la compañía.

El nivel de ventas no nos permitió hacer otras inversiones planificadas como mejoras en las maquinarias de producción y el crecimiento del negocio con la instalación de nuevos puntos de venta.

El incremento continuado en las materias primas usadas en la producción de helados lento pero sin para a lo largo del año, en algunos casos incluso de hasta un 25% acumulado, nos afectó, sin embargo no hemos podido ajustar los precios de venta a los mismo niveles del costo pues como se definió, el precio de venta debería tener relación con los precios de venta de la competencia. Recién a finales del año, cuando todos los actores del sector comenzaron a ajustar los precios pudimos también nosotros hacerlo.

Como consta en los balances, terminamos el año con una pérdida por lo que hubo que recurrir a los accionistas para cubrir los salarios de los trabajadores cada mes. Por otro lado, en cuanto a la materia prima mantuvimos casi siempre stock cero para evitar costos innecesarios de almacenamiento y de amortización de capital invertido en materia prima.

Por otro lado es importante notar que la compañía no tiene deudas con instituciones financieras, sino solamente con sus accionistas.

Al no lograr posicionarnos en el mercado, la recomendación es cerrar la compañía para no seguir incurriendo en pérdidas que puedan volverse inmanejables y evitar que la deuda con los socios siga aumentando.


Ing. Juan Carlos Castillo Peñaherrera