**DESARROLLO GUIA 21**

**INFORME GERENCIAL**

**Presentado a:**

Henry Vargas Díaz

**Presentado por:**

|  |
| --- |
| Amadeo Gasca |
| Brandon Vivas |
| Diana Leguizamon |
| Elizabeth Ariza |
| Gloria Chartano |
| Sonia Pinzòn |

SENA  
REGIONAL DISTRITO CAPITAL.  
CENTRO DE MERCADOS, LOGÍSTICA Y TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN.  
TECNÓLOGO EN LOGÍSTICA DEL TRANSPORTE.  
  
  
  
Octubre 2012

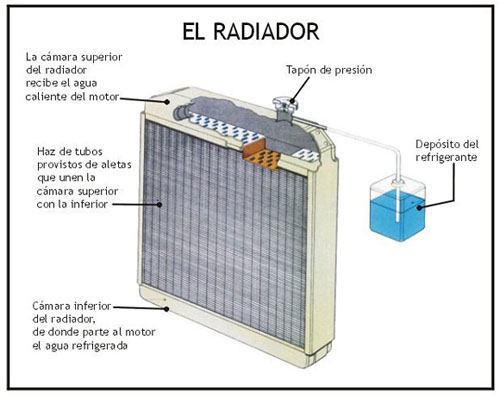
**INFORME EJECUTIVO**

Tras un estudio cuidadoso del mercado de radiadores en Colombia y una investigación a fondo, el análisis hecho recomienda para la proyección de ventas del año 2012 al 2016 y para que la producción en la planta y nuestro CEDIS sea exitosa y se mantenga en el mercado lo siguiente:

1. Nuestra planta será ubicada en la ciudad de Medellín, debido a que para la entrega de insumos por parte de nuestros proveedores se tiene en cuenta que este es el mejor sitio de ubicación por costos de transporte, ubicación de CEDIS, fletes, tiempo estimado para recibimiento de insumos de producción.
2. Nuestros CEDIS estarán ubicados en las ciudades de Cali, Barranquilla, Bucaramanga, Bogotá, por ser estas ciudades principales y de mayor afluencia en el mercado, por localización, costos y facilidad de entrega a nuestros clientes.

**RADIADOR**

El radiador es un producto especialmente formulado para evitar el recalentamiento del motor y proteger el sistema de refrigeración contra la corrosión. Forma una barrera protectora en todas las partes internas del sistema de refrigeración, evitando la formación de óxido y manteniendo la temperatura ideal inclusive en climas extremadamente cálidos.



**CARACTERISTICAS DE UN RADIADOR**

**PROPIEDADES FISICAS Y QUIMICAS:**

pH...................7.5 ±0.5

Densidad 1.01 gr. /c.c.

Kilo/G............ 3.82.

Color azul

Viscosidad.....12 –14 seg. Copa Ford #4.

Contiene inhibidores de corrosión… .. Si

Contiene lubricantes para la bomba de agua Sí.

Contiene glicoles....................................Sí

**CONDICIONES DE ALMACENAMIENTO:**

Rango de temperatura óptimo: 1535 °C.

Lugar: Fresco, con suficiente ventilación.

Límite de almacenamiento máximo sugerido:1 año.

**PROYECCIÓN**

Proyectamos y damos a conocer dos posibles propuestas de éxito empresarial, las cuales a nuestro concepto analizáremos para determinar y sugerir la que nos brindara la mejor proyección para los siguientes 5 años, garantizando el mejor posicionamiento del producto en el mercado nacional.

**PROYECCION 1**

Según el análisis proyectado para los siguientes 5 años nos muestra que el posicionamiento del producto en el mercado tiene un impacto de fluctuación con tendencia a bajar la producción en 3300 unidades aproximadamente al año (proyección negativa), la obtención de utilidades determina por consecuencia si debemos Ingresar el producto a mas ciudades o sacar el producto de ciudades establecidas. Los impactos de las fluctuaciones económicas del producto provocaría ciclos de recesión, repunte, recuperación y estabilización, o en caso contrario, un aumento en las ventas origina un desequilibrio en las operaciones de la empresa, tales como el agotamiento del inventario que deberá reponerse si el aumento en las ventas ha de conservarse.

Nota:

La empresa deberá crecer por lo menos a la misma velocidad que marque el ritmo macroeconómico en el cuál se encuentra. El aumento de las ventas implica (normalmente) un incremento proporcional en sus inversiones, así como un aumento en su fuerza de trabajo y en su personal de ventas. un crecimiento de esta naturaleza requiere una financiación en gran escala, con un consecuente costo financiero.

|  |  |
| --- | --- |
| PROYECCION DE LA DEMANDA | |
| ANOS | VENTAS |
| 2005 | 125000 |
| 2006 | 163000 |
| 2007 | 180000 |
| 2008 | 140000 |
| 2011 | 120000 |
| 2012 | 135700 |
| 2013 | 132400 |
| 2014 | 129100 |
| 2015 | 125800 |
| 2016 | 122500 |

**PROYECCION 2**

Según el análisis proyectado para los siguientes 5 años nos muestra que el posicionamiento del producto en el mercado tiene un impacto con tendencia a subir la producción en 3800 unidades aproximadamente al año (proyección realista), la obtención de utilidades determina por consecuencia si debemos Ingresar el producto a mas ciudades o sacar el producto de ciudades establecidas, o en caso contrario un impacto de fluctuación económicas del producto provocaría ciclos de recesión, repunte, recuperación y estabilización.

Si el pronóstico continua con la tendencia a subir debemos tener un stock de producto en el inventario ya que podría tener agotamiento del mismo que deberá reponerse si el aumento en las ventas ha de conservarse.

Nota:

La empresa deberá crecer por lo menos a la misma velocidad que marque el ritmo macroeconómico en el cuál se encuentra. El aumento de las ventas implica (normalmente) un incremento proporcional en sus inversiones, así como un aumento en su fuerza de trabajo y en su personal de ventas. Un crecimiento de esta naturaleza requiere una financiación en gran escala, con un consecuente costo financiero.

|  |  |
| --- | --- |
| ANOS | VENTAS |
| 2005 | 125000 |
| 2006 | 163000 |
| 2007 | 180000 |
| 2008 | 140000 |
| 2011 | 120000 |
| 2012 | 125186 |
| 2013 | 130596 |
| 2014 | 136239 |
| 2015 | 142127 |
| 2016 | 148269 |

**CONCLUCIONES**

Después de haber analizado las dos propuestas aconsejamos que la mejor y óptima opción es la proyección 2 ya que es la propuesta que nos ofrece mejor éxito para mantener el producto en el mercado de manera rentable y sin perdidas para la empresa por ser una proyección lógica y realista.