

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

PERIODO 2016

Entorno Nacional

El periodo 2016 fue un año donde no se pudo cumplir con el presupuesto debido a toda la coyuntura que el país maneja las empresas están siendo más cautas en optimizar sus gastos, les han disminuido el presupuesto para realizar compras de materiales suntuarios y han comenzado a despedir a su personal por lo que el consumo se ha visto disminuido.

Impacto de la empresa

La empresa obtuvo un decrecimiento en el nivel de sus ventas del 34% con relación del 2015, en el sector privado, en el sector publico decreció en un 100%.

Megacavedi decidió no vender al estado debido al problema de falta de liquidez del mismo, y en el sector privado, la demanda ya no es la misma.

Desempeño del Negocio

En este año la empresa incluyó una nueva línea de distribución directa desde Chile, esta línea tiene servicio como su plus principal y lo complementa el producto, la línea se llama Safelockout, son sistemas de bloqueo y etiquetado para la industria, este será a partir de este año el principal producto que comercializa MEGACAVEDI, sin dejar a un lado el negocio del papel.

El departamento de ventas se mantiene con un vendedor, un técnico en levantamiento de información y una persona de servicio al cliente.

Se dejó la distribución de Kimberly Clark por factores que no se podía cumplir, y considerando el beneficio para la empresa se optó por trabajar con Productos Tissue, marca competencia de Kimberly Clark.

A continuación, se muestra un comparativo entre el año anterior y el año 2016.

Decremento en ventas 34%.

Incremento del Margen del 19% al 21%.

2015 ganancia, 2016 ganancia tuvo un decremento del 40%.

Este año la ganancia fue de 14521.02

Se incrementó los días de cartera a 120.

Se disminuyó la rotación del inventario a 20 días

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

Objetivos para el año 2017

El año 2017 la empresa quiere seguir apostando en el incrementar de sus ventas en sus productos más rentables seguridad Industrial y especialmente en Safelockout; este objetivo lo vamos a realizar con el personal que al momento tenemos, un vendedor, el técnico, el gerente y una persona de servicio al cliente, se insiste en que la empresa necesita tener un producto propio el cual sea el único que lo puede vender en Ecuador, ser distribuidor exclusivo de un producto o convertirse en productor.

La empresa decidió no vender más al Estado debido a su illiquidez por este año hasta que las cosas vuelvan a retomar su rumbo.



Ing. Luis Cardona
GERENTE GENERAL

17 de abril 2016