

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

PERIODO 2018

Entorno Nacional

El periodo 2018 fue un año muy duro para la empresa, 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, otras han despedido a mitad de sus trabajadores y algunas han quebrado y han cerrado sus puertas.

Impacto de la empresa

La empresa obtuvo un decrecimiento en el nivel de sus ventas del 7% con relación del año 2017, en el sector privado, Megacavedi sigue con la política de 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, y tiene una tendencia a la baja.

Desempeño del Negocio

En este año la empresa no tuvo el resultado que esperaba con la nueva línea del sistema de bloqueo y etiquetado para las industrias, ya que para las industrias es una inversión que deben realizar sin ningún rédito a cambio, y por la situación del país no dan presupuesto para este sistema.

Actualmente la ley esta escrita e indica que deben aplicar estos sistemas, pero los controles son escasos o casi nulos, solo si desean obtener alguna ISO buscan para aplicarlo.

Por esta situación se inicio a dar impulso a las otras líneas papel, EPP, químicos, duchas, arco eléctrico para así ingresar a las compañías por diferentes productos y no depender de solo una línea.

Luego de la reestructura para armar el departamento de ventas, las cifras no se dieron y otra vez debemos reestructurarlo y prescindir de los servicios del técnico, vendedor y asistente comercial, quedando el departamento con un vendedor, servicio al cliente y el Gerente de Ventas.

Debido al no cumplimiento del presupuesto la empresa se cambiara de sus instalaciones a unas más económicas.

A continuación, se muestra un comparativo entre el año anterior y el año 2018.

Decremento en ventas 7.%.

Incremento del Margen del 36% al 41%.

2017 ganancia, 2018 ganancia tuvo un crecimiento del 27%.

Este año la ganancia fue de 14794.20

Los días de cartera se mantuvieron a 120.

Se aumento la rotación del inventario a 30 días

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

Objetivos para el año 2018

El año 2018 la empresa quiere seguir apostando en el mercado, como objetivo es incrementar sus ventas en un 20% anual, este objetivo lo vamos a realizar con el personal que al momento tenemos, 1 vendedores, el gerente y una persona de servicio al cliente, una persona encargada de cotizaciones y otra persona encargada de manejar el Sell Out de la empresa.

La empresa no participara en procesos con el estado, solo lo hará cuando analice que el riesgo no es tan alto y sean por montos pequeños, vamos a seguir muy conservadores con este cliente, pese a que son los que pueden darnos más volumen en ventas.



Ing. Luis Cardona
GERENTE GENERAL

20 de abril 2018