

Cuenca, 24 de abril de 2019

Informe de Gerencia año 2018

Señores Socios de la compañía IMMEVI Cia Ltda.

Al final de este año se puede decir que ha sido el final de primer año en que he estado a cargo de la compañía completo, podemos comentar que ha sido un año en el que por el lado político hemos gozado de una tensa calma, pues a pesar de no tener un ambiente agitado por las sabatinas habituales del gobierno anterior, pareciera que nos hace falta un poco de esa supuesta guía de actividades y direcciones de hacia dónde va el gobierno.

Sin embargo, hemos gozado de un ambiente sin mayores cambios y novedades en cuanto al comercio se refiere, hemos podido trabajar todo el año con proyectos sin que estos tuviesen que ser revisados a medio camino por cambios políticos.

Es así que en este año hemos crecido en ventas casi un 32% partiendo de ventas en el 2017 por un valor de 6'536.805,61 para llegar en el 2018 a un valor en ventas de 8'629.182,89; este crecimiento esta basado en mejor control sobre inventarios, tratando de no generar quiebres del mismo, y la apertura de agencias con stock y personal para mejorar el servicio en las ciudades de Ambato y Santo Domingo.

El costo de ventas durante los dos años no tuvo una variación significativa durante el 2017 este fue de 4'126.444,50, equivalente a un 63% de las ventas y durante le 2018 este valor fue 5'472.598,17 que también equivale a un 63%, entonces hemos mantenido un margen de contribución igual a los años anteriores, pero incrementando las ventas a través de mejores inventarios y mejor servicio.

A pesar de incrementar los gastos por los nuevos locales, la venta mayor si nos ha permitido generar mas utilidades en este año, logrando un valor de 670.063,13, equivalente a un 7,76 % sobre ventas mientras que el año anterior este valor era de 455.652,94 que equivalia a 6.97% sobre ventas.

En las agencias menores (Ambato, Loja y Santo Domingo de los Tsáchilas) hemos encontrado un mejor desempeño de esos mercados, logrando un incremento en algunos meses de 100 % sobre el histórico anterior en las regiones, además de generar una base de clientes mas extensa y logrando mejorar el servicio al cliente a través de entregas a tiempo y despachos de productos por metros, que son fundamentales en la venta de los vinilos de corte y de estampado.

Durante este año, y debido a la necesidad de incrementar las compras, mismas que tienen que ser anticipadas en su mayoría, hemos debido recurrir a varios prestamos de capital de trabajo en los dos bancos con los que hemos trabajado, Pichincha Y Bolivariano, y estos créditos están al día en sus cuotas y bajando mes a mes, así mismo nuestra liquidez ha ido mejorando, pues ya nos vamos estabilizando en las compras que terminan siendo mayores que las de años anteriores.

Para este año nuevo nos vamos a enfocar en mejorar nuestro servicio, pues consideramos que esta debe ser la principal razón por la que nuestros clientes nos prefieran, vamos a prepararnos mejorando varios frentes. En lo que respecta a Logística vamos a preocuparnos a través de generar los KPI's adecuados de mejorar nuestro desempeño, y conseguir ser mejores proveedores de nuestras clientes.

Vamos a trabajar en mejorar nuestra posición en las redes sociales a través de implementar un departamento mas profesional para hacer un mejor proceso de marketing electrónico y manejo de redes más efectivo, con parámetros de respuesta más acorde al momento actual.

Vamos a implementar sistemas de ventas en Línea, a través de una plataforma adecuada para que nuestros clientes puedan hacer los pedidos más rápido, y con un seguimiento de este hasta la entrega.

Esperemos que el país siga caminando de forma adecuada y que no tengamos ningún contratiempo político para que así logremos nuestras metas.

En Ventas esperamos conseguir un 15% de crecimiento anual, basados en los planes antes mencionados.

En espera de sus instrucciones sobre el uso de las utilidades, me despido de Uds atentamente


Juan M. Monsalve

Gerente