

Informe del gerente general de Blindobarras by Cedal 2018  
Cesar Enrique Jimenez Guedez  
25 Febrero del 2019

En el año 2018, funcionamos solo por un periodo de 5 meses, en este periodo se lograron probar los nuevos productos desarrollados habiendo realizado instalaciones en 5 edificaciones con ambos modelos BBIP y BBGM en baja tensión donde se pudo demostrar el correcto funcionamiento de nuestros diseños. Se comenzaron los desarrollos en lo que será nuestro nuevo modelo BBGM en alta tensión, Los estudios de mercado realizados indican que el mercado en baja tensión puede estar entre 1 a 3 millones de dólares, y en media tensión el mercado preliminarmente puede pasar de los 100 millones de dólares y estimamos que podríamos obtener un 20% de ese mercado en un periodo de 2 a 3 años.

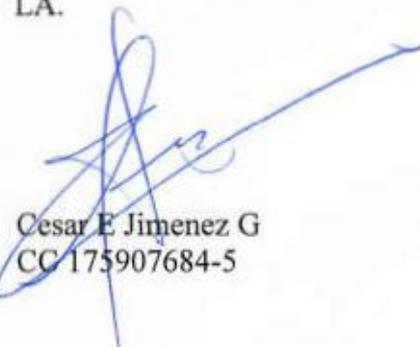
En estos primeros meses la facturación inicial fue de 163 mil dólares. El costo del material porcentualmente se mantuvo en el valor originalmente estimado (55%), sin embargo, los valores de costo de personal y de gastos operativos, fueron porcentualmente mucho mayor a lo previsto, y esto debido a que en estos primeros meses, el nivel de facturación fue muy inferior a la capacidad de producción real.

Todas las ventas fueron realizadas a través de un solo distribuidor, para el 2019 ya contamos con 3 distribuidores. La meta para el 2019 es que nuestro distribuidor original multiplique sus ventas, pero a su vez, promoveremos ventas por otros distribuidores para lograr un mínimo de un millón de dólares facturados en el 2019.

Estimamos en el 2019 completar un laboratorio que se ajuste a nuestras necesidades, ayudar a nuestro aliado y suplidor de aluminio para tratar con estaño los puntos de contacto, con lo que lograremos mejorar la calidad de nuestros productos y así poder lograr una mejor penetración del mercado.

La operación del primer periodo produjo perdidas contables de 27 mil dólares, pero se lograron bajar los gastos ocasionados en el periodo de desarrollo (preoperativos) en aproximadamente 35 mil dólares, por lo que aun sin cumplir los objetivos de facturación, la pérdida operacional es medianamente justificada.

Por solicitud del socio Cristobal Luna, se agrega que en la opinión de nuestro gerente comercial y socio Cristobal, las ventas se retrasaron debido a los cambios ocurridos en las condiciones comerciales para con nuestro distribuidor más importante Blindobarras LA.



Cesar E Jimenez G  
CC 175907684-5