

GREENWELD SERVICE INFORME DEL GERENTE AÑO 2016

El cuadro comparativo (abajo) entre el año 2015 y 2016, expresa un aumento en las ventas, acompañado de una estabilidad en los gastos de ventas, pero una disminución del margen de utilidad. Esto se debe a que al principio del año 2016, fuimos afectados por una iliquidez, debido a la demora en la recuperación de cartera, generado por la cadena de incumplimiento de pagos por parte del sector público al sector privado y por la presión del mercado a bajar los precios. La mayoría de las empresas del sector bajaron progresivamente los precios para no perder la venta, comprometiendo el margen de utilidad. Esa realidad nos obligó a replantar la estrategia de precios y para competir, disminuir el margen de ganancia.

	2015	2016
Ventas	379.933,22	409.097,73
Costos y Gtos	358.660,14	390.317,39
Utilidad	21.273,08	18.780,34
Representa	6%	4%
Gasto de Ventas	38.745,00	37.767,51

Durante este año la rotación de los inventarios fue de 120 días, lo que ha generado un aumento en el tiempo de costumbre. La cartera se sigue manejando con un promedio de 90 días o más y aunque lo que lo conveniente es mantener un máximo de 45 días, estamos buscando la forma de reducir ese ciclo, pero, igual que el año 2015 la situación del mercado relacionado con la industria metalmecánica y petrolera ha impuesto en muchos casos el pago de factura a 90 días, debido al cambio en las políticas de pago por parte de nuestros clientes, resultado de la recesión que afecta la economía del país, principalmente en todo lo que está relacionado con el sector petrolero. Hay una cadena de iliquidez y demora en los pagos de los clientes. Si los clientes no reciben lo pactado con el sector oficial, crea una cadena de dilatación de pagos que afecta a todo el sistema económico.

Seguiremos con la distribución de electrodos KESTRA de Brasil, buscando encontrar nuevos productos, que permitan aumentar las ventas de las marca y el aumento del margen de utilidad. Mantenemos la venta de marca LINCOLN, OERLIKON. Seguiremos impulsando la línea de carbones y escobillas marca MERSEN COLOMBIA S.A.; seguimos en la búsqueda de aumentar las ventas para el año 2017 y de disminuir los gastos y aumentar el margen de utilidad.

Atentamente,

Roberto Rueda L.

GERENTE GENERAL GREENWELD SERVICE LTDA