PERFIL COLETDA

INFORME DEL GERENTE

PERIODO ADMINISTRATIVO 2014

En la ciudad de Cúcuta, a los 27 días del mes de Abril del 2015, se reunió la Junta Directiva Intersindical de Acueductos de Interprotección Ltda. Esp., para, entre otros asuntos, dar a conocer el informe del Gerente General C. Miguel Rodríguez López, sobre las actividades desarrolladas durante el ejercicio económico 2014.

RESPONSABILIDAD

Dando cumplimiento a lo dispuesto en la ley 142 de nuestro país y en los Estatutos de la Compañía, presento el informe para el ejercicio económico del año 2014. En este informe se presentan los hechos más relevantes que tuvieron efecto en el desarrollo de las actividades de nuestra empresa.

CONTROL/EVALUACIÓN DE INDICADORES

LOS INGRESOS CONSEGUIDOS DE LA ENTIDAD HAN SIDO DIVERSOS, EN EL MERCADO SE HA DADO ERA MUCHO EN LOS VENTAS, COMO POR EJEMPLO LA MAYOR DISTRIBUCIÓN, Y ALGUNAS DE MAYOR CANTIDAD DE PRODUCTOS, NO OBSTANTE, MEJORAR EL EQUIPO COMERCIAL Y PARA FORTALECER LA VENTA DE LOS SUELOS DE LAS LÍNEAS: ROSALÍA, BALANTA, PANELA Y PRESTA.

Mejoramos en la línea del negocio de comercialización de jaguarcitos e insumos químicos para la fabricación de colonia de la marca «FTOCIA» por lo cual se ha implementado una oficina comercial y una bodega independiente, permitiendo operar de manera más eficiente y efectiva en sus mercados. El gran trabajo del personal de la organización y el manejo de buenas relaciones humanas con todos los clientes, han sido fundamentales para mantenerse en cada año y así alcanzar los resultados para alcanzar nuestra estrategia financiera.

SOSTENIBILIDAD Y RELACIÓN DE CARTERA

Los ingresos provienen fundamentalmente de ventas que son generadas en efectivo, manteniendo la política de vencimiento plazos a nuestros clientes de 30, 60 y 90 días. Los ingresos provienen "ventas por cartera de Clientes" Sumaron durante el año 2014 por $[illegible], 11, la cual es superior al año 2013 en $[illegible] (El que representa el 20%). Los costos y gastos operacionales fueron acorde dentro de las proyecciones del presupuesto. El costo de ventas representó el 78% respecto a los ingresos, con el margen bruto de ganancia del 17%.