

INFORME DE RENDIMIENTO

Este informe ilustra los resultados obtenidos en el desarrollo y ejecución de la estrategia de negocio en el ejercicio 2011.

El informe ilustra y hace cumplir el compromiso que implica el trabajo en equipo y la cultura corporativa que el Grupo Somos tiene en empresas, lo que permite fortalecer operaciones más eficientes y más rápidas.

Los principales resultados para el año 2011 fueron: crecimiento del volumen de las ventas totales del año, consolidación de la posición del PBI con 40,0%, volumen de 20,7% con una CTRV, con una inflación del 3,2%, inferior a la meta fija del 4,10%.

Un desempeño muy positivo fue el año 2011 que registró un LEBI +10,8% y una CTRV 10,8%.

Los resultados FCFL fueron de USD 24,000,000,00 en el año y las transacciones FCFL fueron de USD 26,000,000,00 en el año.

Del 100% de las autorizaciones en pesos, el 50,00% se destinó a pagar dividendos al 50,00% de los participantes y el resto 45,47% se invirtió regresivamente en capitalización a USD 16,000,000,00 en el año.

Los precios promedio por tonelada de azúcar aumentaron 10% de USD 90,00, en un 10,0% en el año 2011 que hoy es USD 99,00.

La tasa de rotación de inventarios tuvo un 6,0% en 4,7%.

Los precios de las operaciones, energía eléctrica, agua potable y servicios no fueron muy diferentes al promedio del año.

Resumen de los Resultados Financieros

Dicho informe presentará resultados con establecimientos en el manejo económico de la estrategia corporativa establecida. Se proponerán que se realicen mejoras en el servicio y administración de servicios como: Desarrollo de planta Azucarera y Industrial con mejoramiento de Proyectos desarrollados en Brasil, mejora y desarrollo de las inversiones.

Se va a tener futura realización de inversiones y planes de administración de plazos de generación de capital que tienen en cuenta competencia y regulación que tienen los precios en el mundo y universo.

Objetivo de generación de valor: Ser reconocido a nivel mundial como referente y profesionalmente trabajando la sostenibilidad y estableciendo una buena reputación.

En el año fiscalizado se obtuvo un EBITDA de 11,00%, un neto, USD 100,000,000,00 en el año 2011. El total GDI es en el año 2011.

Se han llevado las acciones por 100% a través la adquisición de Compañía Olímpica, así como otras empresas, como por ejemplo la Compañía Azucarera Argentino, que a su vez es dueña de otra empresa y hace parte del conglomerado compuesto por empresas que se manejan bajo la misma matriz.

Un resultado positivo es todo lo hecho, 1.484,912,230 millones de pesos y un promedio sobre 100% en el año fiscalizado.

Este año 2012 se tiene como meta la establecer en volumen y participación en el mercado de los demás países, además, que se tiene en cuenta lo económico, político, geográfico y la integración de los países que son países de intercambio regional. Estos países tienen una población de 1.000 millones, reducción de las tarifas aduaneras, politicas de las economías y regulación de las empresas privadas. Se está en proceso de establecimiento y establecimiento para las empresas de Brasil.

Se desarrolló el plan de ventas P&G para cumplir con la práctica desde enero de 2014, en materia que incluye el desarrollo preventivo y optimización de la empresa.

En cuanto al desarrollo de nuevas unidades, se realizó un seguimiento de las unidades generadas por los hogares y consumo masivo con producción de alta calidad que han sido clasificadas como unidades nuevas, jóvenes y fuertes en la medida lo suficiente para ser consideradas.

En cuanto a las unidades de la red, las unidades que se crearon son aquellas que no tienen actividad, pero se siguen monitoreando las unidades de Pampafit. Cabe mencionar que Pampafit es una marca que nació con la actividad más importante, creciendo con el tiempo y quedando en la red de unidades.

En número de las unidades, referentes a hogares y consumidores, se ha aumentado con relación a unidades existentes por gestión de unidades de producción y consumo que son responsables para cumplir con las necesidades de la planta, por lo que la cantidad aumentó en un 15.43% en relación al año 2012.

Para el año 2014, se proyecta seguir trabajando con las mismas unidades relacionadas la actividad de planta, para lo cual se recomienda contratar con la Oficina General para personas de otras empresas y empresas en el tema.

Desarrollo mercadeo y ventas.

La Compañía sigue trabajando en capitalización SHCO, sólidamente dirigiendo cada uno horizonte y desarrollo de una.

La empresa mantiene 200 locales registrados para vender sus productos, estos también incluyen puntos de venta independientes que tienen su propia y completa gama de servicios, respaldados por la administración que la consolidación ha establecido, así mismo oportunidades de trabajo interiores establecidas con el objeto de contribuir al crecimiento. Se han tomado las acciones legales en todos los países.

Desarrollo de la Red, Nuevos y Dirección.

Durante el presente ejercicio, la Oficina General de la empresa cumplió las indicaciones de la Junta General de Accionistas y del Directorio.

De acuerdo a la Ley, normas y regulaciones, la empresa ha cumplido satisfactoriamente con todos sus obligaciones.

La Oficina General informando que cumplió con realizar la revisión legal de las unidades del ejercicio económico 2013. No están libres de que no recuperan en un 100% ya que no trabajan de acuerdo con las mejores normas económicas actuales, para solventar las diferencias se han establecido acuerdos de crecimiento propulsado a nivel nacional con origen a través de la preferencia de diferentes formas, diseños y marcas de punto.

Agradecemos su revisión por todo su compromiso que da resultado.

Seremos su aliados,

