

**INFORME DE GERENTE ANUAL DE ACTIVIDADES DE LA COMPAÑÍA
CENTRO DE NEGOCIOS AGROLECHERO NAGROLEC C. LTDA. POR EL
EJERCICIO 2011**

Señores Accionistas

La compañía durante todo el ejercicio económico correspondiente a 2011, ha desarrollado las actividades inherentes a su objeto social, en especial el cumplimiento de órdenes de compra con clientes en varias ciudades del país, lo que ha permitido incrementar sus ventas pero para el logro de estos objetivos las importaciones han sido mayores y los costos de estas han incrementado considerablemente los gastos.

Conforme se demuestra en el balance, la compañía tiene una utilidad de 9.987,08 dólares emitidas por las organizaciones de control, especialmente del Servicio de Rentas Internas, declarando y pagando todas las obligaciones tributarias mensuales, así como la declaración del Impuesto a la Renta anual. En las otras obligaciones, la compañía cumple con lo establecido.

En términos generales en el año 2011 la empresa tuvo un crecimiento en ventas totales de alrededor de un 12% con un total de ventas anual de 390.823,32 dólares. De esta manera se cumplió con el objetivo en ventas que estaba en 345.000 dólares.

Evaluación del estado actual de ventas de las principales líneas:

La distribución de porcentajes de ventas cambió notablemente en cuanto a que las líneas menos fuertes crecieron en ventas y eso hizo que las líneas más consolidadas bajaran el porcentaje con respecto al total.

Charm:

Sigue siendo la principal línea de ventas. Para el 2011 representó el 50,4% del total de las ventas. El crecimiento se enfoca a todo lo relacionado con pruebas de ATP cuyo expectativa para el 2012 es triplicar el consumo de swabs de superficie y duplicar los de control de agua. En cuanto a pruebas de Sulfas se ha logrado consolidar la prueba y los consumos por parte de nuestros clientes ya se ha estandarizado y podremos pensar en duplicar el actual consumo.

Sacco:

Representa el 19,11 % del total de las ventas. Aun sigue con un amplio campo de crecimiento. Se espera que las gestiones para las nuevas empresas den los resultados a inicios del 2012.



Lactasa:

Fue la línea de mayor crecimiento con un total del 27,69%. Se consolidó la venta en Nestlé y a pesar de que no se ha estandarizado totalmente el volumen de pedido, son clientes regulares de 20 a 30 kg por mes.

Clerici:

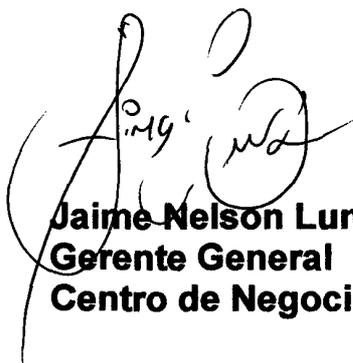
Debido a su crecimiento con un valor sobre las ventas del 1,38% ya podemos clasificarla como línea independiente y no la estamos relacionando con las otras para generalizar. La idea es consolidar la venta de cuajo microbiano líquido y algo de lipasa de capreto.

Las demás líneas tuvieron en conjunto una participación del 1,42% con ventas relacionadas con fumispore, nisina, natamisina, colorantes y otros.

Revisión de Cartera:

Para finales de año teníamos una cartera de 73.401.37 toda dentro de los plazos dados.

Atentamente



Jaime Nelson Luna Medina
Gerente General
Centro de Negocios Agrolechero Nagrolec

