

Señores
ACCIONISTA
CEDETEC S.A.
Ciudad

Respetados Señores:

Es mi deber como Gerente General de CEDETEC S.A., hacer un informe respecto de las actividades desarrolladas en el año 2011.

De igual manera pongo a su consideración los Estados Financieros correspondientes al año 2011, así como el correspondiente Estado de Resultados por ese mismo año.

Las ventas del año anterior ascendieron a \$21.155.751,41, estas ventas se lograron dentro del sector privado, lo cual considero un éxito, pues en los años anteriores, las empresas del sector público habían sido clientes estupendos para la empresa, pese a que esta cartera era más complicada de recoger, se constituían en importante fuente de ingresos para nosotros.

Reitero, entonces que se logró incursionar de manera agresiva en diferentes clientes, encontrando nichos de mercado que no se habían atendido, por la premura de dar respuesta a clientes tradicionales.

En cuanto al capital de trabajo, lo anterior fue determinante, pues los plazos para nuevos clientes, no fueron largos y la cartera gozó de una estupenda rotación, permitiendo atender los pagos de manera oportuna, y optimizando los recursos económicos.

También ha sido un año de cambios en materia tributaria, pues el impuesto de salida de divisas, se constituyó en un gasto importante imposible de transmitírsele al precio de venta del cable, así que será necesario mejorar los costos de adquisición e importación, para lograr el nivel de eficiencia de años anteriores.

Igualmente, la Administración Tributaria, hizo especial énfasis en la realización del informe de Precios de Transferencia, por ende y como resultado del mismo, se hizo necesario realizar ajustes sobre resultados de años anteriores, generando sobre el mismo un pago adicional de impuesto de renta, no contemplado en el flujo de caja programado.

Atendiendo a la solicitud de la Superintendencia de Compañías, se hicieron los ajustes para adopción de NIIFS, lo que permitió re expresar los estados financieros de la compañía, y transparentarlos, con el objetivo de mejorar las decisiones que sobre los mismos se puedan adoptar.

Se incluyeron partidas de apalancamiento financiero otorgado a nuestros clientes, frente al que nos genera nuestro proveedor, dando con ello un resultado positivo, que por ende redunda en nuestro flujo de efectivo.

Se realizaron los cálculos actuariales, por despido, desahucio, y jubilación patronal, utilizando la Unidad de Crédito Proyectada.



Por lo anterior puedo ofrecer a los accionistas una compañía sana en materia legal y tributaria, pese a los costos en que ha sido necesario incurrir, para lograr este status.

Ha habido poca rotación del personal que labora en la compañía y es especialmente reconfortante la buena disposición que tienen los colaboradores para lograr los resultados.

El inventario se mantiene en una bodega, con la cual existe un contrato de servicio de almacenaje y colaboran con la logística de distribución, permitiendo la atención inmediata a los clientes quienes al ver este diferencial, reconocen la calidad y oportunidad del producto eligiéndonos frente a la competencia.

El almacenamiento del producto se encuentra en óptimas condiciones, y la bodega dentro de su contrato garantiza la seguridad de nuestro inventario con contratos de seguros, que siempre están vigentes.

Pese a que importamos carretes completos de cable, el hecho de ofrecer tramos, ha permitido llegar a clientes más pequeños que los usuales pero que mejoran el margen de venta, y la bodega nos permite el servicio de corte, sin embargo esto incrementa la necesidad de mayor control sobre los inventarios.

Como ustedes pueden observar, la operación es de carácter creciente, sin incrementar los gastos y costos fijos, esto significa que la eficiencia operativa y administrativa es el resultado de un compromiso común.

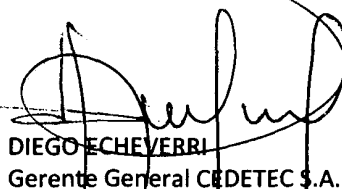
El año 2012, será un reto complejo, no sólo porque hay incremento en gastos impositivos, la tarifa al impuesto de salida de divisas se incrementó hasta el 5%, si no porque cada vez en el mercado existe más competencia, lo cual nos obliga a buscar horizontes de mercado nuevos e innovar en prácticas comerciales que no afecten las ventas ni los flujos de efectivo.

Seguramente será importante lograr alianzas comerciales con otros distribuidores de nuestro producto, para lograr superar las cifras presentadas por el año 2012.

Atender nuevos mercados, si bien es una tarea interesante, también se convierte en un reto que de no aplicarse cabalmente en este desarrollo, puede ser una pérdida y un retroceso para la empresa, por esto es vital que los accionistas sean consientes de que si bien es una opción, el resultado de la misma no se verá dentro del corto plazo, si no muy seguramente será necesario un exhaustivo trabajo para lograr los resultados esperados.

Confío que el año 2012, sea muy bueno en materia comercial para la empresa y se logre colmar las expectativas de los señores accionistas, quienes hasta ahora han apoyado de manera generosa mi gestión, por lo cual les agradezco de manera especial.

Cordialmente,


DIEGO ECHEVERRI
Gerente General CEDETEC S.A.

