



INFORME DE GERENTE GENERAL

Señora Presidenta, Señoras y Señores Accionistas:

El presente informe de gerencia tiene como objetivo someter a consideración de la Junta General Ordinaria de Omniferr S.A. los temas de mayor relevancia del año 2015 para las actividades de la empresa. Se incluyen también los resultados de gestión alcanzados por esta gerencia general.

El 2015 ha sido un año muy importante en el crecimiento y fortalecimiento de nuestra Empresa dentro del mercado de la construcción. Logro que se obtuvo con la toma de decisiones que detallo a continuación:

Se contrata nuevo equipo de contabilidad para este año 2015, quienes han mantenido en regla todas las obligaciones de la Empresa con los organismos de control.

Al inicio del año se gestiona alianzas con las constructoras Espinosa Pachano y Austral, obteniendo buenos resultados por el servicio inmediato y con todos los productos que solicitaban. Gestión que se logra gracias al conocimiento de proveedores y con la colaboración del personal de la empresa.

Se fortalece nuestras líneas de venta especialmente la de cerámica y acabados de construcción por lo que se incrementa las compras de estos productos.

Luego de trabajar con algunos proveedores de cerámica determinamos que la mejor opción es la Empresa Italpisos, ya que tiene productos de buena calidad y a precios adecuados a nuestro mercado. Trabajamos con cerámica tipo exportación, ya que la mayoría de locales comercializa tipo trébol (segunda calidad), y no se podría competir en ese nivel.

Debido al incremento en ventas en el mes de febrero y marzo del 2015 se contrató nuevo personal para una mejor atención al cliente y mejor organización de los productos en las perchas y bodega de la empresa.

En el mes de abril entran en vigencia las políticas sobre aranceles a los importadores por lo que el mercado tiene fuerte inestabilidad de precios, se toma la decisión de adquirir mercadería con el fin mantener nuestros precios competitivos y poder reponer los inventarios.

Se analiza que las ventas empiezan a decrecer; entonces inmediatamente se toma una nueva estrategia de publicidad con llamativas pancartas de ofertas y liquidaciones, especialmente en cerámica, porcelanato y maquinaria. De esta manera se logra revertir el imprevisto suscitado por la construcción de las aceras y el cierre parcial de la avenida Atahualpa que es el acceso al local, trabajos que duraron un mes, afectando las ventas de fin de año.



Por la baja de ventas a nivel nacional los proveedores realizan promociones. La Empresa Itaipos oferta productos con los que se logra captar el interés de los clientes por los precios bajos.

Determinamos que, debido a las condiciones del mercado no es conveniente mantener altos stocks de productos ya que la tendencia de los precios es a la baja. Determinamos proveedores que nos dan plazos adecuados y precios competitivos, de esta manera mejoramos nuestra rotación de inventarios.

A pesar de la inestabilidad en el sector de la construcción, la Empresa ha logrado incrementar sus ventas en USD55256.31, que porcentualmente representa un 11%, con respecto al año 2014.

Finalmente, quisiera agradecer al directorio por su apoyo y dirección durante el 2015, al igual que a todo el equipo de Omniferr S.A. Tenemos lo necesario para lograr los objetivos planteados para este nuevo año.

Ing. Mario Santamaría F

Gerente General.

Omniferr S.A.