

INFORME DEL GERENTE AÑO 2011

Las ventas del año 2011 fueron de US\$ 269.309.40, con relación al año 2010 aumentaron en un 13%, solo alcanzamos el 85% del plan de ventas. Para el año 2012 tenemos planes de crecer por lo menos en un 15% con relación al año anterior.

Durante este año la rotación de los inventarios fue de 120 días, Nuestra meta ideal será mantener 90 días.

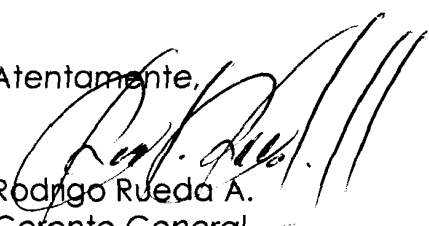
La cartera se sigue manejando con un promedio de 45 días y trataremos de llegar a 30 días.

Seguiremos con la distribución de electrodos KESTRA de Brasil, como la reventa de electrodos marca Oerlikon, impulsaremos la Línea de carbones y escobillas marca MERSEN COLOMBIAS.A. De Colombia; seguimos en el afán constante de aumentar las ventas para el año 2012.

Para lograr aumentar las ventas contamos un nuevo vendedor técnico, lo que ayudará a ampliar el número de clientes, CON UNA MEJOR ASISTENCIA TÉCNICA, continuamos trabajando la industria del cemento, metalúrgica, ingenios azucareros, industria textil, industria de alimentos. Nuestra meta será de llegar a otros segmentos y dar mejor cobertura en el país, actualmente solo tenemos presencia en la sierra.

Los gastos de administración y ventas, con relación al año pasado están en un 30%, seguimos con el compromiso de bajarlos 22%, las utilidades bajaron a US\$ 4293.34 lo que representa solo el 1.5%, después de reparto de utilidades y pago de impuesto a la renta.

Atentamente,


Rodrigo Rueda A.
Gerente General