INFORME DEL GERENTE AÑO 2012

Las ventas del año 2013 fueron de US$ 302.227.16 con relación al año 2011 aumentaron en un 12%, alcanzamos el 98% 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 128 días, Nuestra meta ideal será mantener 90 días.
La cartera estamos manejando con un promedio de 55 días y trataremos de llegar a 45 días.

Seguiremos con la distribución de electrodos KESTRA de Brasil, MEGRWELD DE COLOMBIA como la reventa de electrodos marca LINCOLN, OERLIKON; impulsaremos la Línea de carbones y escobillas marca MERSEN DE COLOMBIA S.A.; seguimos en el afán constante de aumentar las ventas para el año 2013.

Para lograr aumentar las ventas contamos un nuevo gerente de ventas.
En el transcurso del año tentaremos nuevamente a contratar un 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 alcanzar el 22%.

Las utilidades llegaron a US$ 10980.42 lo que representa solo el 3.6% sobre las ventas y después de reparto de utilidades y pago de impuesto a la renta.

Atentamente,

Rodrigo Rueda A.
Gerente General