

INFORME DEL GERENTE AÑO 2013

Las ventas del año 2013 fueron de US\$ 302.872,13, con relación al año 2013 aumentaron en un 0.25%, sin alcanzar a llegar al plan de ventas, Para el año 2014 tenemos planes de crecer por lo menos en un 20% con relación al año anterior.

Durante este año la rotación de los inventarios fue de 113 días, Nuestra meta ideal será mantener 90 días.

La cartera se sigue manejando con un promedio de 38 días y trataremos de mantener un máximo de 45 días, debido al aumento en los créditos y clientes.

Seguiremos con la distribución de electrodos KESTRA de Brasil, como la reventa de electrodos marca MEGRIWELD DE COLOMBIA, LINCOLN, OERLIKON, impulsaremos la Línea de carbones y escobillas marca MERSEN COLOMBIA S.A.; seguimos en el afán constante de aumentar las ventas para el año 2014.

Para lograr aumentar las ventas contamos un nuevo gerente general, en el transcurso del año se concretaremos la contratación de 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 la construcción, 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 están en un 34%, seguimos con el compromiso de alcanzar al 22%.

Las utilidades llegaron a US\$ 16.350,00 lo que representa solo el 5.3% sobre las ventas y después de reparto de utilidades y pago de impuesto a la renta.

Atentamente,



Rodrigo Rueda A.

GERENTE GENERAL