

AÑO 2012

El año 2012 ha sido complejo por situaciones de competidores nuevos. Tenemos el ingreso de ENVATUB y Etiquetas Internacionales y además nuestro cliente Papelera Nacional arrancó nuevamente su máquina de tubos con lo que dejó de comprarnos desde el mes de abril. La competencia más la pérdida de Papelera Nacional impactó en el nivel de ventas que disminuyó a \$2.191.000 o un 15% menos comparado con el 2011.

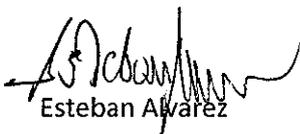
Esta situación de pérdida de mercado básicamente por precios también nos obligó a bajar los mismos para mantener los clientes y no dejar que la competencia nos quite no por mejor calidad o servicio sino únicamente con el argumento de mejor precio.

De todas maneras las ventas alcanzadas nos han permitido mejorar la utilidad del año 2012 que registran un crecimiento importante comparativamente con el año 2011.

Para el año 2013 se tiene previsto desarrollar nuevos segmentos de mercado como el tubo para encofrado de columnas, este uso es muy común en países desarrollados por el ahorro de mano de obra más un tema ecológico ya que se evita la tala de árboles.

El ejercicio económico productivo del año 2013 se ve complicado debido a la competencia como también a las exigencias de mayor crédito por parte de los clientes por lo que demandará mucho mayor cuidado en los temas de flujo de caja, compras, inventarios y nuevas inversiones.

Muy atentamente



Esteban Álvarez

Gerente General