



PROINGECA S.A.
PRODUCTOS INDUSTRIALES GENERALES S.A.

Señor:
INTENDENTE DE COMPAÑÍA
Ciudad

De mi consideraciones:

En calidad de presidente de la Compañía PRINGECA S.A. con RUC. No. 0992129972001 de esta ciudad, así como el de cumplir con lo que determina la ley de compañía y los reglamentos pertinentes de la Institución a su cargo, entrega los siguientes documentos:

- 1) BALANCE GENERAL de Julio a Diciembre del año 2000
- 2) ESTADO DE RESULTADOS a Diciembre del año 2000
- 3) COPIA DE FORMULARIO sellado por la Institución Financiera Banco del Pacífico, de la declaración del impuesto a la renta y presentación de Balances.
- 4) Informe del Gerente General de la compañía.
- 5) Informe de comisario.

Esperando que lo indicado, esté conforme con lo requerido, me suscribo, de usted.

Atentamente,

Carlos Enrique Ahtty Piloza.
PRESIDENTE





PROINGECA S.A.
PRODUCTOS INDUSTRIALES GENERALES S.A.

INFORME DE LA ADMINISTRACION DE AL EMPRESA PROINGECA S.A.

DE EL PERIODO 27 DE JULIO AL DICIEMBRE 31 DEL AÑO

2000

Habiendo muchas Empresas colapsadas por el Problema Financiero en el ámbito de la Banca y de Orden Monetario con la dolarización. Los poco capitales Pequeños – Medianos y Grandes en su mayoría Prefirieron Emigrar de Nuestro País.

Nosotros los Copropietarios de esta Empresa pese a Trabas de orden Jurídico y Sobre todo Fiscal decidimos Invertir el capital pequeño en Fomentar el desarrollo económico de Nuestra Nación.

Así iniciamos Nuestras labores Preoperacionales el 27 de Julio del año 2000, en la Administración de esta empresa, el departamento de ventas de bienes y Servicios Técnicos, Cobranza, Contabilidad y la Administración General.

En las ventas del periodo 2000 alcanzara la cifra de us\$ 19.470,26 la misma que debo señalar se ha dado en su mayoría con clientes de fuera de la provincia del Guayas, principalmente de la ciudad de Manta en Empresas Pesqueras – Atuneros, donde nos hemos afianzado – con el 68,76 %, también hay ventas a clientes de Azuay con el 6,05 % y Pichincha 7,66 %, en el área de floricultores: El Oro 0,78 % zona Bananera, Guayas en el ámbito de la Península de Sta. Elena Area Pesquera, en la ciudad de Guayaquil t sus alrededores Pascuales – Duran las Empacadoras de camaron principalmente con el 21,75 % del total de ventas.

La actividad de cada uno de los departamentos se ha realizado en Posta es decir con una persona responsable pero con el apoyo y colaboración de todas las áreas ventas, cobranza, administrativo; etc. , también con la ayuda de las personas que han brindado sus servicios profecionales y servicios prestados, quienes han aportado en esta tarea de la empresa.

Toda esta gestión en el periodo ha significado una utilidad neta de 8,6 % de las ventas brutas, habiendo generado al físico Impuesto a la Renta y al valor Agregado y otras us\$ 900,25 lo cual nos indica que hemos generado plaza de trabajo en el campo Privado y Recursos Económicos para el gobierno pueda implementar la obra social en el país.

Para finalizar debo hacer las siguientes recomendaciones:



TELEFAX: 04-363458 - 04-454961 - 04-321544

Email: proigec@hotmail.com

CARCHI 1614 Y COLON

Guayaquil - Ecuador



PROINGECA S.A.
PRODUCTOS INDUSTRIALES GENERALES S.A.

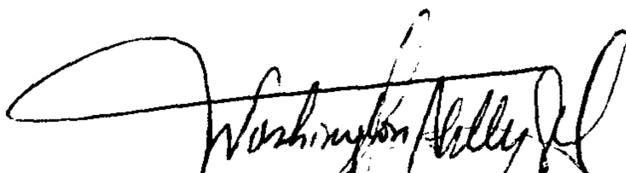
PARA EL FUTURO INMEDIATO (AÑO 2001)

- 1) Elaborar presupuesto de cada departamento y por ende general de la empresa.
- 2) Organizar una estructura de ventas, escogiendo vendedores acordes a las necesidades Nuestras y poder llegar a diferentes mercados.
- 3) Mantener los productos como Guantes – Zunchos – Grapas que son las de mayor venta e Incrementar dicho volúmenes.
- 4) Adquirir máquinas, computadoras, calculadoras y otras que hacen falta para un mejor trabajo.
Así también mobiliarias y adecuación del espacio físico para mejor atención a los clientes. A través de Financiamiento directo de los recursos de la Empresa o indirecto de los Accionistas.
- 5) Que los accionistas directos de la empresa que no podían firmar en las cuentas corriente so Lucionen sus inconveniente y pueda hacerlo en las cuentas que tenga PROINGECA en las Instituciones Financieras.

EN EL FUTURO MEDIATO (AÑO 2002)

- 1) Hacer una investigación de mercado para saber como está con respecto a la competencia, precios, servicios, calidad de los productos y que otras líneas necesitan nuestros clientes, además posicionamiento del mercado.
- 2) Poder hacer Importaciones pequeñas de ciertos productos que nos convengan, sobre todo Colombianos y después de otra procedencia ya que, tenemos clientes como distribuidores – Sub distribuidores y comerciantes que habrían un mejor precio que puedan ellos vender. Así como clientes que nos piden volúmenes de ciertos productos, para poder competir en precios.

Hasta aquí mi informe.


Washington Ahtty Piloza
GERENTE GENERAL

