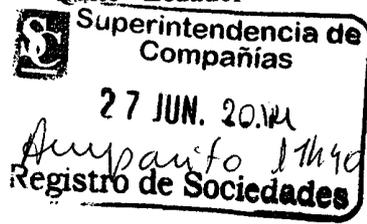


26663



ESCANEAR

Fax: (593-2) 2449-160
De Los Perales N47-108 y Av. Eloy Alfaro
Teléfonos: 2449158 / 2449159 / 2442379
www.idimafiltros.net



Quito

Quito, 25 de Junio de 2014

Señores
Superintendencia de Cías
Presente

Estamos remitiendo los documentos solicitados

- RUC /
- INFORME DE GERENTE AÑO 2012 //
- NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS AÑO 2012 //
- INFORME DE GERENTE AÑO 2013, /

Por la atención a la presente anticipo mis agradecimientos.

Atentamente

Ing Fernando Benavides A.
GERENTE



Sr. Santiago Rodríguez N.
C.A.U. - QUITO



Fax: (593-2) 2449-160
De Los Perales N47-108 y Av. Eloy Alfaro
Teléfonos: 2449158 / 2449159 / 2442379
www.idimafiltros.net
Quito - Ecuador

INFORME DEL GERENTE EJERCICIO 2013

PARA LOS SOCIOS.-

1. CONSIDERACIONES GENERALES

El año 2013 empezó con buenos augurios pero desde mediados de año se complicaron las cosas para nosotros. Perdimos algunos concursos grandes y tuvimos un retroceso en ventas.

La dura competencia nos obligó a importar productos más baratos y tener menor margen de ganancias. Resultado: menor monto de ventas totales.

Contratamos dos nuevos vendedores, pero no dieron buen resultado.

Tuvimos una pequeña ganancia al final del año (\$64.000), la cual lamentablemente se vió convertida en pérdida debido a la provision para la jubilación patronal (\$78.000).

2. CUMPLIMIENTO DE METAS Y OBJETIVOS

Para el año 2013 nos habíamos planteado las siguientes metas:

1. Meta de ventas: 100.000 dólares al mes. Llegamos a 123.702,87
2. Mantener la rentabilidad del capital de trabajo mayor al 10%.: Llegamos al 10%.

3. CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL

Las disposiciones de la junta general se han referido a las metas enumeradas arriba. Creo que hemos trabajado arduamente en este sentido.

4. PRINCIPALES ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

Se ha podido mantener un buen control sobre el dinero y cobranza. Lo que ha sido a veces un problema es recuperar las retenciones de los clientes.

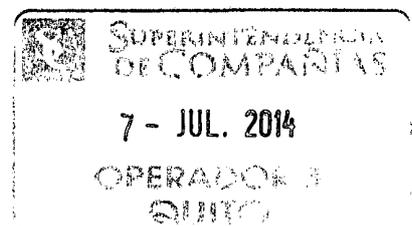
Se ha ido pasando mayor cantidad de responsabilidades al subgerente.

5. PRINCIPALES ASPECTOS LABORALES

En Noviembre falleció nuestro chofer, el Sr. Marcelo Pérez, tras 27 años en

Idima.

El manejo de bodega sigue dando algunos problemas.



6. PRINCIPALES ASPECTOS LEGALES

No hubo novedades en este campo.

7. ASPECTOS OPERACIONALES - COMERCIALIZACION

Perdimos algunos concursos grandes y tuvimos un retroceso en ventas.
La dura competencia nos obligó a importar productos más baratos y tener menor margen de ganancias. Resultado: menor monto de ventas totales.
Contratamos dos nuevos vendedores, pero no dieron buen resultado.
Nuestras relaciones con los proveedores están bien.

8. ANALISIS DE LA SITUACION FINANCIERA

Sin tomar en cuenta la jubilación patronal, nuestros parámetros no serían tan malos:

| | |
|---|---------------------|
| Utilidad líquida/ Ventas Netas = | 4,3 % |
| Utilidad líquida / Capital de Trabajo = | 10 % (Rentabilidad) |
| Utilidad líquida / Patrimonio = | 12,9 % |

9. DESTINO DE LOS RESULTADOS

Lamentablemente hemos sufrido pérdida. No hay nada que repartir.

10. RECOMENDACIONES

1. Analizar las causas de la pérdida y tomar las medidas adecuadas.
2. Meta de ventas: Mantener en más de 100.000 dólares al mes.
2. Llegar a una rentabilidad del capital de trabajo mayor a 10%.

Atentamente,



Ing. Fernando Benavides A.
Gerente

