

Quito, 24 de Enero del 2013

Señores:

Superintendencia de Compañías

Presente.-

Yo, Ing. Arturo Nelson Efraín Páramo Fabara, portador de la cédula de ciudadanía # 170525193-0, en mi calidad de gerente de Promocabado Ing. Arturo Páramo Cia. Ltda., con RUC 1791953878001 procedo a detallar mi informe anual 2012:

Año en que se ha sembrado, para dar empuje año 2013

Ventas bajas nos recuperamos en el año 2013, hemos atendido a obras de proyectos propios

Compras hemos realizado lo básico para cubrir el mercado en los pocos pedidos que nos han hecho

No hay Utilidades en vista que se han descuidado las importaciones

Logística no se abaste

Clientes tienen que incrementarse para lo cual se está implementando nuevas estrategias

Proveedores consiguiendo los mejores por precio y calidad

Mercado muy competitivo, inflación en el país de un 20%, eso ha ocasionado que no podamos cubrir la proyección para ventas de este año. Elevación de aranceles y restricción de importación de porcelanato ha mermado nuestro crecimiento.

Los objetivos 2013 son:

- a) Vender \$150,000.00
- b) Aportar a la sociedad con construcciones de alto nivel y calidad en sus productos
- c) Diseñar, planificar y construir proyectos que beneficien a las familias
- d) Implementar servicios inmobiliarios

Las estrategias a implementarse para cumplir los objetivos son:

- a) Mejorar sus comunicaciones y redes, globalizar sus operaciones y disminuir sus riesgos.
- b) Aportar con desarrollo, distribución, investigación y un alto estándar de capacidad de producción.
- c) Aumentar la participación de mercado atrayendo clientes de la competencia
- d) Mejorar el producto y servicio ofertado
- e) Reducir el precio y/o utilizando promociones de ventas

Por la favorable atención que se dignen dar a la presente, anticipo mi agradecimiento

Atentamente,



Ing. Arturo Páramo

C.C. 170525193-0

GERENTE