

Quito, 07 de abril de 2014

PIGG-010-04/14

Señores

MIEMBROS DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

PROIMPORT PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN CIA. LTDA.

Presente.-

De mi consideración:

Me dirijo a ustedes para presentar el **INFORME DE GERENCIA GENERAL** sobre la gestión desarrollada durante el ejercicio económico del año **2013**

Como es de su conocimiento PROIMPORT PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN CIA. LTDA., es una sociedad de nacionalidad ecuatoriana que jurídicamente se constituyó en Octubre del 2004 y cuyo objeto social es importar, exportar, comprar, vender, distribuir, comercializar, promocionar, permutar, rentar, gravar, poseer, consignar, transferir, preñar e intermediar en negociaciones de cualquier tipo de electrodomésticos, equipos de audio y video, productos de uso personal, industrial, hogar, empresarial, automotriz etc.

Cumpliendo con lo estipulado en el Registro Oficial Nro. 312 Artículo 20 inciso a) del 5 de Noviembre de 1999, de la Ley de Compañías en que se estipula la presentación del informe Gerencial Anual a la Junta General de Accionistas, y cumpliendo con el artículo décimo sexto del Estatuto Social de la Compañía, procedo a informar lo siguiente:

RESULTADOS DE LAS ACTIVIDADES COMERCIALES DEL AÑO 2013

• TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	USD \$ 593.285,34
-----------------------------------	--------------------------

El mayor rubro del Activo Corriente es Cuentas por Cobrar a Clientes cuyo monto es de USD \$ 364.617,96 El segundo rubro en el Activo Corriente es Inventarios por un monto de USD \$ 58.614,87



○ PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO USD \$ 54.910,90

• **TOTAL PASIVOS CORRIENTES** USD \$543.347,45

El Pasivo Corriente está constituido en su mayoría por las Cuentas por Pagar propias del Negocio que se mantienen con los proveedores e instituciones financieras cuyo monto asciende a USD \$ 417.791,70

• **TOTAL PATRIMONIO** USD \$ 41.810,71

CONCLUSIONES DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN EL AÑO 2013.


- En el año 2013 la Compañía alcanzo ingresos netos de USD \$ 1.618.616,66 dólares, con un costo neto de USD \$ 1.268.128,19 dólares que representa el 78.35 % de los ingresos.
- El monto de ventas ha aumentado con relación al año 2012 en USD\$ 204.336,51 que representa un 14.45%.
- La rentabilidad bruta fue del 21.65% mayor a rentabilidad bruta del año 2012 que fue del 19.30%, la misma que nos ha permitido cubrir los Gastos Totales de la Compañía, cuyo monto es de USD \$ \$ 273.453.63 el cual representa un 16.89% de las ventas.
- El incremento de ventas y el mayor margen obtenido nos ha permitido obtener una Utilidad Gravable durante este año de USD \$ 68.069.83, que representa el 4,20% de las ventas, la misma que se distribuirá a trabajadores, impuestos y socios.
- Los niveles de gastos se han mantenido controlados y la rentabilidad se encuentra dentro de los parámetros esperados y muy por encima de la obtenida el año anterior.
- Sin embargo los niveles de ventas siguen afectados por las condiciones económicas que tienen influencia en algunos sectores de mercado, tales como el farmacéutico, que representaban una importante cuota dentro de nuestra cartera de clientes.
- Dentro del plan estratégico de la empresa, mantenemos las acciones necesarias para mejorar la posición financiera de la empresa al ampliar las fuentes de financiamiento y recuperación de valores, como mecanismos que nos han permitido mejorar la liquidez y obtener mejores condiciones con proveedores y por lo tanto ser más competitivos y que se han traducido en mayores niveles de rentabilidad para la empresa.

- En cumplimiento con lo dispuesto por la Superintendencia de Compañías, continuamos con el proceso de implementación de la Normas Internacionales de Información Financiera NIIF's, con el acompañamiento de una firma especializada.

METAS Y PROYECTOS PARA EL 2014.

- Debido a los cambios económicos y restricciones a las importaciones que impondrá el Gobierno Nacional y a los cambios que se presentan en la situación económica, debemos desarrollar e implementar planes, sistemas de gestión y programas como mecanismos que permitan alcanzar la Visión y cumplir con la Misión de la empresa, tales como:
 - El Plan Estratégico,
 - El Plan de Mercadeo a corto y largo plazo.
 - El Sistema de Gestión Ambiental
 - Gestión de Calidad
 - El Cuadro de Mando Integral
- Incrementar las Ventas en un 15% con relación a las ventas alcanzadas en el año 2013.
- Mantener un adecuado control de ventas, costos y gastos, con la finalidad de alcanzar los niveles de rentabilidad requeridos.
- Aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF's, de acuerdo con lo establecido por la Superintendencia de Compañías.

Atentamente,



José Antonio Rueda
Gerente General