

Quito, diciembre 31 del 2010

INFORME DE GERENCIA GENERAL, ECUAPROCURE S.A.

Señores Accionista,

Ecuaprocure S.A. ha fortalecido la presencia comercial frente al público en el presente año para seguir atendiendo las necesidades del sector de la construcción civil, vial, saneamiento y de la industria. Para ello hemos arrendado un local comercial localizado en la Panamericana Norte km 10 a la altura de Carapungo. Siendo una vía de alto tráfico hemos captado la atención del mercado y se ha generado alto volumen de visitas, de Quito y el resto del país. Por otro lado hemos incorporado la página web, la misma que nos ha servido para tener presencia en todo el territorio. Igualmente se incorporó el inventario en Machinery Zone, que es una página europea la misma que es visitada también por buscadores de máquinas de nuestro país. Estas actividades han permitido afianzar la presencia de Ecuaprocure en el mercado de maquinaria usada en el país.

La actividad principal está focalizada en el sector de la construcción, por lo que hemos orientado nuestra tarea a la provisión de retroexcavadoras, excavadoras, rodillos, montacargas usadas casi nuevas desde el mercado americano. Hemos limitado la importación de Japón por la revalorización del Yen lo cual le ha hecho productos de ese origen muy costosos. Es así, que en el 2010 no hemos realizado importaciones desde Japón.

Hemos continuado con las relaciones comerciales con grandes distribuidores de la costa oeste de USA, para hacer negociaciones por volumen. Es así que hemos mantenido negocios con Hawthorn Machinery, Quinn Company, Jonhson Machinery. Además hemos realizado compras en el norte de USA y noreste, con exitosos embarques desde el puerto de Baltimore.

Adicionalmente hemos continuado con la estrategia de provisión vía subastas, para obtener mejores precios, teniendo en cuentas los orígenes para mantener óptimos costos de movilización y embarque dentro de USA. Las dos principales subastas son R.Bros e Iron P.

Los embarques se han realizado fundamentalmente desde los puertos de Long Beach, Port Everglades, Houston y Baltimore, utilizando líneas

navieras con tránsitos regulares. En ese sentido, se ha negociado tarifas y frecuencias que nos han permitido abastecer al mercado oportunamente y a buenos costos.

Para abastecer equipos grandes, como excavadoras hemos logrado compromisos de navieras desde las costa este de USA para estos equipos grandes. Hemos contratado los servicios de embarcadores que nos dan el servicio completo, desde el transporte interno hasta el despacho de aduanas. Esto ha facilitado la provisión y evitado riesgos en cuanto a tiempos de embarque.

Las ventas siguen orientándose a pequeños y medianos constructores o empresas prestadoras de tales servicios. Los equipos de excelente calidad, nos han colocado como un proveedor confiable.

Las formas de cobro utilizadas han sido fundamentalmente al contado y en muy pocos casos se ha dado crédito de hasta 30 días.

La estructura de costos ha cambiado este año, ya que hemos asumido costos de arrendamiento, guardias y seguros. Además hemos invertido como \$ 25.000 en la readecuación del local comercial. Los técnicos contratados son por obras puntuales de revisiones o arreglos mecánicos puntuales, y este costo sigue fijo por máquina.

Las ventas son de \$ 1.6 millones, bajando casi \$ 800 mil dólares versus el 2009. Se ha generado el 2.91% de rentabilidad neta después de impuestos. Considerado más bien un año de inversión para estabilizar en el 2011. Esto además por el frenazo en las obras publicas y privadas en el presente año. Vimos una desaceleración, ya que estamos quedándonos con inventario por más de tres meses.

Esperamos el próximo año mantener el mismo nivel de actividad comercial que este mas diversificada.

Atentamente,

 **Ecuaprocore S.A.**
Supplying the best.....
RUC: 1792139953001
Raúl Roldán Bianculli
GERENTE GENERAL
ECUAPROCORE S.A.

