

Quito, diciembre 31 del 2012

**INFORME DE GERENCIA GENERAL, ECUAPROCURÉ S.A.  
PERIODO FISCAL: ENERO-DICIEMBRE DEL 2012**

Señores Accionista,

El presente año se ha caracterizado por una contracción en las ventas por las siguientes causas:

- Incremento de los precios en el exterior de la maquinaria usada
- Encarecimiento de los servicios logísticos en el exterior
- Incremento del impuesto de salida de divisas al 5%
- Imposibilidad de transferir costos al precio de venta a los clientes
- Costos fijos en el patio de exhibición: personal, arriendos, seguros, comisiones
- Calidad de los equipos que se compró que han generado muchos costos de reparaciones
- Imposibilidad de contar con personal de servicio técnico adecuado para reparaciones y servicio a maquinaria con problemas.

Por tales razones los precios no han llegado a cubrir los costos de operación de la compañía y en algunos casos se ha tenido que vender a valor neto de realización para recuperar la mayor parte del capital de trabajo.

No se ha podido comprar maquinaria a los distribuidores en USA por que los costos han sido muy altos como para comercializar en el país como usado. El mercado al que atendemos, principalmente pequeños constructores y micro-empresarios, no aceptan precios que están muy cerca a los que tienen equipos nuevos y que incluye financiamiento.

Adicionalmente hay un efecto negativo para el flujo del negocio la aplicación del impuesto mínimo en el 2012 y para el 2013.

Se han vendido los siguientes equipos durante el 2012:

Excavadoras:	4
Retroexcavadoras:	9
Mini cargadoras:	8
Montacargas:	7
Rodillos:	2
Tractores agrícolas:	1
Total 31 equipos.	





Las importaciones hemos suspendido a partir del segundo semestre ya que hemos mantenido ciertos equipos por casi un año en inventario y sin rentabilidad del capital.

Se recomienda las siguientes acciones:

- Cerrar a partir del mes de marzo el patio de exhibición
- Mantener el inventario hasta liquidarlo en un área mínima con la oficina
- Reducir el personal y mantener una persona hasta liquidar inventario y luego liquidar totalmente las operaciones en Calderon.
- Buscar otras alternativas de operación, como vender e importar bajo pedido para asegurar la venta efectiva de la maquinaria.
- Vender el inventario a costo de realización para liberar el capital invertido

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

Los ingresos son de \$ 1.144.120.50 y costos operacionales de \$ 1.041.135.73 y con un resultado en pérdida del ejercicio de \$ 5.167,12 tomando en cuenta el impuesto mínimo del 2012. (efecto en el flujo neto final).

Se ha decidido pagar el préstamo de accionista una vez cubierto todas las obligaciones laborales y de terceros, a la vez pagar la reserva que se tenía incorporada en el balance. Esto en vista de no necesitar capital de trabajo. El año 2013 básicamente será para explorar nuevas opciones de negocios.

Atentamente,

  
Raúl Roldán Bianculli  
GERENTE GENERAL  
ECUAPROCURÉ S.A.

