

Ambato, 31 de marzo de 2020

Señores

JUNTA GENERAL DE SOCIOS

ECUAINPRO CIA. LTDA.

Presente. -

De mi consideración

Por medio de la presente reciban todos mis más cordiales saludos.

Dando cumplimiento a los estatutos sociales de la compañía PROVEEDORA INDUSTRIAL ECUATORIANA ECUAINPRO Cia. Ltda., y de conformidad a las normas legales vigentes según la Legislación Ecuatoriana, presento ante ustedes el informe de gestión en donde se describen las actividades y resultados más relevantes del 2019.

La empresa Proveedora Industrial Ecuatoriana Ecuainpro Cía. Ltda., constituida mediante escritura de enero 20 de 2004, cuyo objeto social es la **venta al por mayor y menor de maquinaria y equipos de construcción De ingeniería civil, incluso partes y piezas. venta al por mayor y menor de artículos de ferretería industrial** y demás accesorios utilizados en la industria de la construcción, y minería especialmente. Adicional a estas que son las principales funciones empresariales, existe un departamento de Servicios y soporte Técnico y Asesoramiento que se ofrece individualmente a clientes o empresas dentro del territorio ecuatoriano que son afines a la principal actividad de la compañía.

Durante el año 2019 hemos desarrollado algunos proyectos de ingeniería industrial en los cuales hemos podido ofertar con nuestros clientes varios equipos y platás de trituración, lo cual ha sido prácticamente una de las principales fuentes de ingresos que ha mantenido la estabilidad de la empresa. Otro acontecimiento destacado ha sido la alianza con nuevos proveedores de equipos, quienes nos han brindado la oportunidad de darnos a conocer internacionalmente para lo cual hemos invertido en eventos de capacitación técnica y comercial con los cuales hemos podido relacionarnos con varios países de Sudamérica y desarrollando estrategias que a futuro nos permitan expandir nuestras ventas.

Pese a las nuevas gestiones e inversiones que hemos realizado nuestra empresa fue azotada fuertemente en el mes de octubre por un paro nacional el cual pese ha que han transcurrido los meses la economía en general no ha podido superar y dado esto nuestra recuperación de cartera ha tenido una lenta recuperación y hemos tenido que acordar con nuestros clientes convenios de pago y extender nuestros plazos, sin embargo pese a lo expuesto hemos podido concluir el año fiscal con saldos positivos y obtener una rentabilidad que al menos nos garantice la permanencia en el mercado.

Cerramos con una utilidad neta de 3260.60

Algo muy importante que me gustaría citar es la liquidez que nos ha permitido cumplir con nuestros proveedores tanto internos como externos.

En cuanto a sus Activos Financieros, en general se mantienen bastante bien controlados, ya que el índice de cartera en general está calculado en un promedio de 45 días, y el valor de la cartera vencida no es de gran magnitud que pueda comprometer la liquidez de la compañía a excepción de un cliente Humanprodu nuestro cliente de la ciudad del Guabo quien mantiene una deuda de \$ 33097.40 la cual se encuentra en un proceso de cobro vía legal y esperamos poder resolver durante el año 2020.

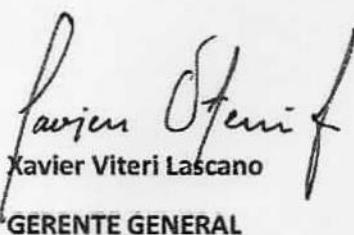
Actualmente en la cuenta de Inventarios de Productos terminados y Mercadería en Almacenamiento, consta un valor total de \$ 279,978.19

que es una cifra manejable. Es necesario establecer metas de ventas por cada vendedor, esto implica una responsabilidad y un compromiso con la compañía, si a más de esto se puede también establecer incentivos para que éstos bienes finalmente sean comercializados, es muy importante concentrarse en este punto.

Durante todo el año se ha cumplido con las obligaciones fiscales y patronales a tiempo y no ha ocasionado ninguna clase de multa o mucho menos sanciones o llamados de atención por los entes de control.

En general el balance del 2019 ha sido un año en el cual hemos podido sembrar muchos negocios que si le damos un seguimiento apropiado podremos obtener varios negocios en el 2020.

Se recomienda para el próximo año, desconcentrar la participación del mercado en solamente tres o cuatro clientes que dan el volumen importante de ventas, para lo cual se deberá realizar un esfuerzo muy importante del equipo de ventas en visitas a potenciales clientes referidos o contactados en base a la experiencia sustentada en los años de experiencia que la compañía viene acumulando en los años que tiene en el mercado nacional.



Xavier Viteri Lašcano
GERENTE GENERAL