



DESDE 1976

Bartolomé Hernández Oe1-89 y Fco. Sánchez (Carcelén)
TELF.S.(593-2)344-3709/377-3852/344-2971
FAX: 593-2-344-3626 - www.promelsa.com.ec
EMAIL: rvallejo@promelsa.com.ec
irodriguez@promelsa.com.ec
QUITO-ECUADOR

ESTIMACIONES PARA EL PROXIMO AÑO

Desde inicios del año 2010 empezamos nuestro enfoque hacia el incremento de ventas y clientes del sector privado, el estado y petrolero. En el último trimestre del año 2010 realizamos importantes incrementos de ventas con clientes del estado y re-abrimos las ventas con Rio Napo y Petroindustrial y ahora queremos seguirlo haciéndolos con Rio Napo empresa de economía mixta entre Ecuador y Venezuela. En este año tenemos previsto la reducción de algunos gastos de ventas como movilización, pago de comisiones al Gerente de Ventas, disminución del porcentaje de descuento a subdistribuidores, ahorro en servicios básicos como Internet a través de otra empresa, entre otros.

A continuación presento las cifras estimadas para el próximo año:

- Ventas \$ 369696.35 USD crecimiento del 12%
- Utilidad Bruta \$ 118302.84 USD
- Utilidad Neta proyectada \$ 29575.71 USD crecimiento del 32.56%

Valores que conseguiremos a través del reajuste de costos y gastos previsto para el año 2011, a pesar de este estimado es favorable una revisión después de los 6 primeros meses el año para verificar si los objetivos propuestos serán alcanzados o caso contrario hacer reajustes a los mismos.

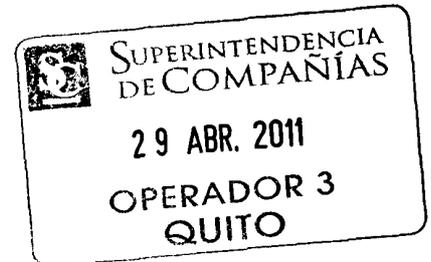
ASPECTOS ADMINISTRATIVOS, LABORALES Y LEGALES

En el ámbito administrativo y operacional debemos mencionar que en el 2010 se contrato a la Srta. Andrea López para desempeñar la función de secretaria administrativa ya que la Sra. Irina Rodríguez Looor paso a formar parte del departamento de ventas, como una estrategia para fortalecer las ventas proyectadas, pero lamentablemente para finalizar el primer trimestre del año 2011 la Srta. Andrea López puso su renuncia irrevocable por cuestiones de estudios superiores y la Lic. Irina Rodríguez regreso a su cargo anterior de secretaria administrativa.

Para terminar, quiero dejar constancia de mi agradecimiento a los señores accionistas y directores de la Compañía por la confianza y colaboración brindada para el desempeño de mis funciones, así como al personal y demás colaboradores de la empresa, quienes han apoyado positiva y decididamente mi gestión en este año de labores.

Atentamente,

Roberto Vallejo
Representante Legal
Promelsa





PROMELSA

Lo mejor en herramientas

DESDE 1976

Bartolomé Hernández Oe1-89 y Fco. Sánchez (Carcelén)
TELF.S.(593-2)344-3709/377-3852/344-2971
FAX: 593-2-344-3626 - www.promelsa.com.ec
EMAIL: rvallejo@promelsa.com.ec
irodriguez@promelsa.com.ec
QUITO-ECUADOR

Quito D. M., abril 12 del 2011

A los Señores Accionistas y asesores de Proveedora Metalmecánica S.A. Promelsa

En mi calidad de Representante Legal de Proveedora Metalmecánica S. A. Promelsa y con el objeto de dar cumplimiento a las disposiciones de la Superintendencia de Compañías y de los estatutos de la empresa, presento a ustedes el informe de actividades de la compañía correspondiente al ejercicio económico 2010:

ENTORNO ECONOMICO DEL PAIS

El 2010 fue un año de muchos cambios políticos, económicos y laborales en nuestro país, que para el bien de unos no fue lo mejor para otros, existieron alzas de sueldos, ajustes fiscales entre otros, que afectaron a la liquidez de la empresa privada que corresponde a un gran porcentaje de nuestro fuerte de ventas. La pelea constante de nuestro presidente con la industria petrolera también freno la inversión de este sector en la actividad comercial que nosotros desarrollamos, esto a sido motivo de que la inversión extranjera no pusiera sus ojos en nuestro país, la cual ha sido casi nula. No han existido las reformas estructurales necesarias para mejorar la productividad y competitividad de los diversos sectores de la economía. Los sectores políticos y la ciudadanía se mantienen a la espera de nuevos cambios en la economía de nuestro país

Los indicadores macroeconómicos mejoraron en relación al año anterior. La inflación fue muy variable durante todo el año, pero se registro un promedio del 3,40% al cierre del año, de acuerdo a las aclaraciones del director del INEC, es decir mayor al del año anterior.

SITUACIÓN DE LA EMPRESA

Marco Comparativo del año 2010 con respecto al 2009

El año 2010 no logramos el incremento en ventas deseado a comienzos del año anterior, ya que las importaciones previstas llegar en los meses de noviembre y diciembre, pero por motivos de falta de liquidez estas empezaron a llegar en el mes de enero a marzo del 2011. Cabe mencionar que cada tenemos más participación en la industria petrolera y fijamos como objetivo este año participar en las industria minera del Ecuador, a la que el Presidente Rafael Correa esta dando todo si apoyo. Esperamos que para el 2011 esta situación económica financiera mejore gracias a la inyección de capital por parte del estado a todos los sectores de la industria.

No logramos cumplir nuestro presupuesto de ventas, ya que el proyectado era del 10% de crecimiento.

En cuanto a los gastos del año, se realizo todo lo posible para mantenerlos o reducirlo, lo cual si lo hemos logrado, peor lamentablemente también tuvimos que reducir personal de ventas, esperamos que para finales del primer semestre del ejercicio fiscal podamos contratar más personal para el departamento de ventas.

En cambio los gastos de ventas tienen una relación del 10.58% con respecto al total de ventas netas.

Indicadores Financieros del 2009

Valores a tomar en cuenta:

	2009	2010
Ventas Netas	419689.26	330086.03
Costo de Ventas	262487.07	208367.06
Utilidad Neta	-3468.62	9630.78

Aquí debemos mencionar que el incremento en ventas no fue igual al incremento del costo de ventas, es decir este incremento trajo una utilidad bruta refrescante para la empresa.

De igual manera la utilidad nos indica que tan solo conseguimos una utilidad de 9630.78 USD en relación al año anterior que obtuvimos pérdida.

