





Bartolomé Hernández Oe1-89 y Fco. Sánchez (Carcelén)  
Telfs.: (593-2) 344-3709 / 344-3852 / 247-3577 / 344-2971  
Fax.: 344-3626  
E-mail: info@promelsa.com.ec  
rvallejo@promelsa.com.ec  
Quito - Ecuador

Quito D. M., abril 15 del 2013

**A los Señores Accionistas y asesores de Proveedor Metalmeccánica S.A. Promelsa**

En mi calidad de Representante Legal de Proveedor Metalmeccánica 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 2012.

#### **ENTORNO ECONOMICO DEL PAIS**

El 2012 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 empresa privada 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 e igual que años anteriores. 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.

Para el año 2013 debemos tener muy en cuenta que arranca ya la exploración para la industria minera, el mismo que puede ser una gran fuente de ingresos para la empresa. De igual manera debemos tener muy en cuenta el desarrollo de la industria automotriz dentro de nuestro país que esta creciendo constantemente, y Promelsa ya esta atendiendo a este sector, pero debemos mejorar para poder ofrecer un mejor servicio, como por ejemplo realizar inversión en capacitación del personal de ventas y servicio técnico.

Los indicadores macroeconómicos mejoraron en relación al año anterior. La inflación fue muy variable durante todo el año, pero se registro un promedio del 4,77% al cierre del año, ES DECIR 1 PUNTOS MÁS EN RELACIÓN AL AÑO 2011.

#### **SITUACIÓN DE LA EMPRESA**

##### **Marco Comparativo del año 2011 con respecto al 2012**

El año 2012 logramos el incremento en ventas deseado a comienzos del año anterior. Cabe mencionar que cada vez tenemos más participación en la industria petrolera y automotriz, Esperamos que para el 2013 esta situación económica financiera mejore gracias a la inyección de capital por parte del estado a todos los sectores de la industria.

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 8,89% con respecto al total de ventas netas, y podemos decir que





Bartolomé Hernández Oe1-89 y Fco. Sánchez (Carcelén)  
Telfs.: (593-2) 344-3709 / 344-3852 / 247-3577 / 344-2971  
Fax.: 344-3626  
E-mail: info@promelsa.com.ec  
rvallejo@promelsa.com.ec

Quito - Ecuador

el costo de ventas de nuestra mercadería equivale al 64% de las ventas netas.  
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.

#### ESTIMACIONES PARA EL PROXIMO AÑO

Desde inicios del año 2013 empezamos nuestro enfoque hacia el incremento de ventas y clientes del sector privado, el estado, petrolero y minas. En el último trimestre del año 2012 realizamos importantes incrementos de ventas con clientes de la empresa privada y del estado. En este año tenemos previsto la reducción de algunos gastos de ventas como movilización, pero se aumentará el pago de comisiones al Gerente de Ventas que desde mayo del 2012 sigue siendo el Sr. Carlos Rodríguez Loor.

Es importante también mencionar que se realizará una reingeniería de recursos humanos en Promelsa en la cual incluirá algunos cambios de puesto como el mencionado de Carlos Rodríguez Loor a gerencia de ventas y de Irina Rodríguez Loor a Recursos Humanos. También es importante mencionar que hemos avanzado mucho con el tema de seguridad industrial y estamos a poco de contar ya con un plan de riesgos y seguridad.

A continuación presento las cifras estimadas para el próximo año:

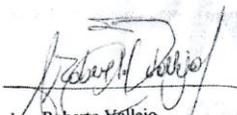
- Ventas	\$ 665.169,59 USD	crecimiento del 10%
- Utilidad Bruta	\$ 239.461,05 USD	
- Utilidad Neta proyectada	\$ 79.820,35 USD	crecimiento del 23%

Valores que conseguiremos a través del reajuste de costos y gastos previsto para el año 2013, 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

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,

  
Ing. Roberto Vallejo  
Presidente Ejecutivo

  
Roberto Vallejo B.  
PROMELSA  
Lo mejor en herramientas



