

Ibarra, 24 de Marzo del 2015

## Señores Socios:

Dando cumplimiento a lo que dispone la ley de Compañías y los estatutos de la Compañía, pongo a consideración de ustedes, el presente informe correspondiente al ejercicio económico del año 2014.

### 1.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

Los objetivos planteados para el año 2014 tuvieron resultados satisfactorios, aún cuando no fueron cumplidos en su totalidad ya que fue un año complicado en lo que al segundo semestre se refiere. Gracias al buen trabajo realizado por todos y cada uno de los miembros de la compañía y a las estrategias implementadas hemos logrado tener resultados positivos para la compañía como se detalla a continuación:

1.1.- En el mes de marzo se concluyó la construcción de la bodega auxiliar o externa, la misma que a ese mes ya fue registrada en la contabilidad y viene prestando el servicio para lo cual fue construida.

1.2.- En relación al crecimiento en ventas planteado, logramos un crecimiento de apenas el 10.46%, con lo cual no se alcanzó el 15% de crecimiento propuesto. Esto se debe a la caída de ventas en frontera que se dio desde el segundo semestre del año por el factor de cambio de moneda ya que tuvo subidas constantes, lo cual complicó el poder tener ventas similares al año 2013 y peor aún crecer las mismas.

1.3.- El rendimiento en utilidades a repartir a socios alcanzado en el año 2014 fue del 1.63%, valor inferior al del año 2013 por lo cual no se logró el objetivo planteado que era del 2%. Esto se debió a que tuvimos que otorgar mayores descuentos en determinadas líneas con la finalidad de poder tener ventas que nos ayuden a llegar a los presupuestos de los proveedores y con ello ganar los respectivos premios que teníamos por ganar en el año. Lamentablemente esto contribuyó a que la utilidad sea menor en relación al volumen de ventas.

1.4.- En el año 2014 mantuvimos la modalidad de pago de contado con varios proveedores, de lo cual se pudo obtener ingresos por 62.725.47 dólares, lo cual significó un incremento del 42.27% sobre lo ganado en el 2013 por este mismo concepto que fueron 44.089,62 dólares, y se supero el objetivo de incrementar en un 40% la utilidad por pago de contado a proveedores.

1.5.- De acuerdo al plan de crecimiento de nuestra cobertura en cuanto al universo de clientes que hay en la zona, se incorporaron nuevos vendedores con los que crecimos nuestra presencia y la de nuestros productos en el mercado, para lo cual nuestro gerente de Ventas realizó un trabajo muy abnegado. Es importante indicar que el trabajo que se realiza en cobertura es el más rentable y de menos riesgo, si bien nos demanda más trabajo e infraestructura, el mismo vale la pena y tenemos que continuar reforzándolo.

1.6.- Se compraron dos nuevos camiones con la finalidad de renovar los dos camiones del año 2007, los cuales al cierre del año 2014 no fueron vendidos ya que tuvimos la necesidad de continuar utilizándolos, puesto que con el incremento de vendedores se tenía que realizar más entregas diarias para poder cumplir con nuestro servicio al cliente.

1.7.- En el mes de julio se concretó y firmó el contrato de importación de ZORRIK, por lo cual en el mes de septiembre dimos inicio a nuestro nuevo reto, importar y distribuir un producto en todo el país. En este nuevo proyecto al cierre del año 2014 pudimos concretar negociaciones con 19 distribuidores en el país a los cuales se les vendió cantidades pequeñas para ir poco a poco introduciendo el producto al mercado.

## 2.- ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS FINANCIEROS

En el año 2014 mantuvimos un excelente control por parte del departamento de Cartera, ya que contamos con una exigente Jefe de Cartera quien cada día hace que los supervisores y vendedores se involucren más en comprender y aplicar la importancia de mantener una cartera sana, por lo cual se cerró el año con un índice de recuperación de cartera de 22 días en la división I, es decir que hemos mantenido los niveles de recuperación de cartera y la división II mantuvo un 85% de sus ventas en la modalidad de venta de contado, lo cual nos permitió tener una excelente liquidez y con ello estar siempre al día con todas nuestras obligaciones.

## 3.- RECURSOS HUMANOS

Durante el año 2014 continuamos reforzando el trabajo de este departamento, el mismo que de la mano de su Jefe de recursos Humanos y del Jefe de Riesgos de Trabajo va cumpliendo cada día de mejor manera con los requerimientos legales tanto del IESS como del Ministerio de Relaciones Laborales, permitiéndonos tener todo debidamente regularizado y con ello dar a nuestros empleados todo el respaldo que se les debe dar para que estén orgullosos, respaldados y contentos de trabajar en PRODISPRO CIA. LTDA.

## 4.- ANÁLISIS COMPARATIVO DE RESULTADOS DE VENTAS Y UTILIDADES

Los resultados que viene teniendo la compañía son satisfactorios, y en cifras rápidas vamos a detallar los mismos para tener un claro y fácil entendimiento de su evolución en los cuatro últimos años de las ventas y utilidades generadas:

### VENTAS

AÑO	VENTA	OBSERVACION
2011	10.971.944.01	ARRANQUE COMPARACION
2012	13.074.570.01	CRECIMIENTO DEL 19.16% Vs 2011
2013	14.955.276.75	CRECIMIENTO DEL 14.38% Vs 2012
2014	16.519.368.43	CRECIMIENTO DEL 10.46% Vs 2013

**Nota:** las cifras de ventas son los valores brutos que arroja el módulo de facturación, es decir no son cifras tomadas de los estados financieros.

### UTILIDADES TOTALES

AÑO	UTILIDAD	% VS VENTAS	OBSERVACION
2011	184.992,44	1.69%	ARRANQUE COMPARACION
2012	152.892,30	1.17%	DECRECIMIENTO DEL 17.35% Vs 2011
2013	455.437,80	3.04%	CRECIMIENTO DEL 197.88% Vs 2012
2014	477.075.26	2.89%	CRECIMIENTO DEL 4.75% Vs 2013

## UTILIDADES SOCIOS

AÑO	UTILIDAD	% VS VENTAS	OBSERVACION
2011	82.918,21	0.76%	ARRAQUE COMPARACION
2012	51.511,14	0.39%	DECRECIMIENTO DEL 37.87% Vs 2011
2013	262.007,19	1.75%	CRECIMIENTO DEL 408.64% Vs 2012
2014	269.127.98	1.63%	CRECIMIENTO DEL 2.72% Vs 2013

## IMPUESTOS

AÑO	IMPUESTO PAGADO	OBSERVACION
2011	57.285,00	FACTOR DEL 35.94% POR LA MODALIDAD DE ANTICIPO
2012	72.723,85	FACTOR DEL 44.16% POR LA MODALIDAD DE ANTICIPO
2013	96.003,03	FACTOR DEL 22% AÚN CON LA MODALIDAD DE ANTICIPO
2014	106.482.87	FACTOR DEL 22% AÚN CON LA MODALIDAD DE ANTICIPO

## 5.- OBJETIVOS PARA EL AÑO 2015

5.1.- Especializar las bodegas para cada DIVISIÓN de ventas de la compañía, para lo cual debemos realizar algunas implementaciones principalmente en la bodega AUXILIAR ya que es necesario disponer de RACKS de almacenamiento, los mismos que deberán ser adquiridos.

5.2.- Con la especialización de las bodegas vamos a implementar un sistema de trabajo que incluye diferentes horarios a los que hemos venido trabajando, con lo cual se espera optimizar recursos tanto humanos como económicos que serán de gran beneficio para empleados y para la compañía.

5.2.- Este año esperamos mantener el volumen de ventas del año anterior, ya que la situación en frontera y del país es complicada y difícilmente nos va a permitir tener crecimiento. Para que este año tengamos ventas iguales a las del año 2014 tenemos que reforzar nuestro trabajo en la cobertura por medio de la incorporación de más vendedores y mejores estrategias comerciales y motivacionales para la fuerza de ventas, con lo cual tendríamos mayor cobertura de clientes lo cual nos dará el crecimiento en ventas que necesitamos para lograr una cifra de ventas igual a la del año 2014.

5.3.- Con el cumplimiento de una mejor cobertura, estaremos haciendo que nuestra rentabilidad sea mejor con lo cual esperamos lograr un rendimiento de utilidad a repartir entre los socios del 2% de las ventas totales, siendo este un objetivo que lo debemos lograr.

5.4.- Mantener la modalidad de pago de contado con los proveedores que más se pueda de acuerdo a las condiciones que nos puedan otorgar, con esto esperamos mantener los ingresos alcanzados en el año 2014.

**NO SER LOS MAS GRANDES, PERO SI LOS MEJORES**

5.5.- Renovar los dos camiones año 2007, los mismos que por su antigüedad ya deben ser cambiados para evitarle a la compañía gastos mayores.

5.6.- Contratar a un profesional en ventas, que tenga experiencia en sistemas de distribución para dar soporte a los distribuidores de nuestro producto IMPORTADO, de tal manera que con esta persona podamos tener mejores resultados en las ventas de nuestro producto Importado, ya que por motivos de restricciones en las importaciones por parte del Gobierno, en el mes de diciembre se concretó un nuevo pedido que llegará en el primer trimestre del año, el mismo que tenemos que colocar en el mercado rápidamente para que el negocio sea rentable.

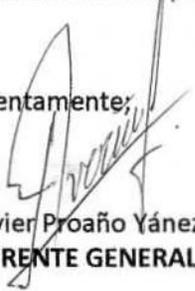
5.7.- Trabajar con el departamento de Recursos Humanos muy fuerte para alinearnos a las nuevas reglamentaciones y disposiciones que demandan las leyes laborales y del IESS, para lo cual estaremos pendientes de todos los cambios que debamos realizar.

## 6.- RECONOCIMIENTO

Siendo este un año más de labores, con el cual podemos ratificar que vamos por el camino correcto y que luego de catorce años de intenso trabajo, aprendizaje, aciertos y desaciertos, vemos que todo ha valido la pena para el beneficio de todos quienes trabajamos en la compañía, debo extender mi agradecimiento en primer lugar a los Señores Socios por la confianza depositada en mi persona para guiar los destinos de la compañía, también es fundamental resaltar que estos resultados no se hubiesen dado sin la profesional colaboración del Gerente de Ventas, la Jefe de Cartera, la Jefe de Ventas de la División II, la Jefe de Recursos Humanos y de todo el personal de la compañía que día a día van comprometiéndose más y más para lograr un fin común, "el poder compartir el pan".

Estoy seguro de poder contar con todos para lograr los objetivos planteados para el año 2015, los mismos que serán de beneficio para todos.

Atentamente,

  
Javier Proaño Yáñez  
GERENTE GENERAL