

Ibarra, 17 de Marzo de 2006

Señores socios :

De conformidad con la Ley de Compañías y el Artículo Duodécimo, literal i) de los estatutos de la Compañía, cumplo en poner a consideración el presente informe correspondiente al ejercicio económico 2005.

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

La principal actividad iniciada en el año 2005, que ya está encausada es la recuperación de cartera de difícil cobro a través de cobradores especializados con la supervisión y buen criterio de la Jefe de área.

Las demás medidas que ésta administración expuso en el informe a los socios de la Compañía del año 2004, están siendo puestas en práctica con la colaboración de las personas encargadas de su ejecución cuyos resultados están comprobándose su efectividad.

Desde el ejercicio económico 2005, la Gerencia de Ventas, en base al cálculo del punto de equilibrio por proveedor, viene elaborando mensualmente el presupuesto de ventas por proveedor y determinando la alícuota que cada vendedor debe evacuar.

Esta herramienta permite tomar políticas que redunden en mejorar la rentabilidad y afianzar el flujo de caja mensual como un medio complementario para mantener actualizado el cumplimiento de las metas presupuestadas y la implementación de correctivos cuando amerite.

Se está comprobando en la actual economía de precios relativamente estables, que la sólo rentabilidad no es la forma de medir el rendimiento de las empresas; a mediano plazo se pueden determinar otros resultados, inclusive tangibles que demuestran el avance o progreso de un negocio.



PROVEEDORA Y DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS Cía. Ltda.
NO SER LOS MAS GRANDES, PERO SI LOS MEJORES

COMPARATIVO DE LA SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DE LOS AÑOS 2005 Y 2004

El activo EXIGIBLE al 31 de diciembre de 2005 tiene un incremento del 34.09 por ciento con respecto a igual fecha del año 2004, situación similar se constata en la cuenta pasiva PROVEEDORES que se eleva en 33.48 por ciento. Esto nos demuestra la traslación del crédito basado en una administración orientada a atender a los autoservicios y clientes mayoristas que requieren mayor tiempo de crédito.

En cuanto al manejo de inventarios, el saldo al 31 de diciembre de 2005, tiene un incremento del 54.14 por ciento que puede considerarse un tanto mayor con respecto al saldo a igual fecha del año 2004. La razón principal se debe a la sustitución de la línea de mayor volumen durante el año 2004, por nuevas líneas que están en proceso de introducción o apertura de mercado; además, es importante dejar constancia que en el año 2005 las ventas crecieron en un 13.21 por ciento que en valores absolutos representa USD 710.157,19.

En el pasivo corriente se destaca un decremento de las obligaciones financieras, situación que es momentánea por cuanto la necesidad de liquidez es inmediata para cumplir con los proveedores.

La disminución del pasivo a largo plazo no es relevante, sin embargo las obligaciones con financieras locales, la reducción en el año 2005, representa el 26.62 por ciento.

Con este análisis de la situación financiera comparativa al 31 de diciembre de los años 2004 y 2005, nos debe satisfacer a todos los socios y quienes hacemos PRODISPRO, el prestigio alcanzado de nuestra empresa, lo cual solamente se logra con trabajo honrado.



PROVEEDORA Y DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS Cia. Ltda.
NO SER LOS MAS GRANDES, PERO SI LOS MEJORES

OBJETIVOS PARA EL AÑO 2006

En el informe de Gerencia para los señores socios, del ejercicio económico 2004, se decía que, no es nada conveniente que se mantengan líneas de productos que no den una utilidad que por lo menos cubra sus costos de distribución.

Con este objetivo de procurar una mejor rentabilidad, se viene estudiando la conversión y/o sustitución de líneas que tengan un buen apoyo de sus proveedores. Este proceso estimo que debe ser permanente a fin de constatar un crecimiento no solamente por proveedor sino también por producto, para lo cual se procederá a su análisis y aplicación en beneficio de la compañía.

La verificación y revisión del sistema de control interno es básico para proporcionar prácticas correctas, que deben seguir en cada área de la administración, en la ejecución de sus obligaciones y funciones. Esta actualización de normas procedimientos deben ser acordes con la magnitud de la empresa, a fin de salvaguardar el activo y para descargar apropiadamente la responsabilidad inherente. Esta actitud de la administración debe ser continua para lograr su objetivo, por lo cual el seguimiento será responsabilidad de los jefes de área.

Para lograr medir el rendimiento o progreso de la Compañía, luego de cinco años de esfuerzo para llegar al prestigio alcanzado, el mismo que es reconocido principalmente por proveedores, se hace necesario implementar un cálculo de costos por actividad que será una herramienta para mejorar el margen de beneficio.

Con el objeto de consolidar el PATRIMONIO de la Compañía y tener una presentación más definida del capital social, conviene llevar a escritura pública el aumento de éste, con los valores que constan en el Estado de Situación al 31 de diciembre del año 2005, para futuras capitalizaciones y

por reservas. Este trámite se realizará en el transcurso del presente año 2006, para iniciar el nuevo quinquenio con las reservas legal y facultativa acorde con lo que dispone la Ley de Compañías y los Estatutos de la Compañía.

AGRADECIMIENTO

Debo agradecer a cada uno de los colaboradores y en especial a los directivos que apoyan a esta administración, que no escatiman su tiempo y lo brindan a la Compañía para conseguir mejores logros a corto y mediano plazo.

En el año 2006 confiamos que nuestros objetivos redunden en beneficio de quienes van demostrando fidelidad a la Compañía lo cual seguirá siendo reciprocado por la administración.

Atentamente,



B. Javier Proaño Y.
GERENTE GENERAL

 SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS
Ernesto Herrera Dávila
PARRA