



**Overnight Solutions Ecuador Cia. Ltda.**

## **OVERNIGHT SOLUTONS CIA. LTDA.**

**La Solución A Su Envió Rápido**

Av. República del Salvado N34-499 y Portugal, Edificio Trento Piso 2 Ofic.8

TEL: 333-2759 / 333-2928 / Fax 333-2760

Cel: 098-001-747

Quito, DM 14 de marzo del 2014

### INFORME DE GERENTE

En mi calidad de Representante Legal y en conformidad a lo que establece la Ley de Compañías, al respecto, tengo a bien presentar el informe de labores de la Empresa OVERNIGHT SOLUTIONS DEL ECUADOR CIA LTDA., correspondiente al ejercicio económico del 01 de enero al 31 de Diciembre del 2013.

Señores de la Junta, me remito, para este informe, a las gestiones que he realizado durante este año, y cuya documentación de soporte se encuentran archivadas en las oficinas de la empresa; las mismas que han sido revisadas y aprobadas debidamente por mi persona, con conocimiento de las responsabilidades tributarias.

En base a esta documentación el Sr. Marco Barahona, Contador externo de la empresa, elaboró los Estados Financieros respectivos.

La Estrategia comercial que se aplicó durante este año, en lo relacionado a la intermediación de importaciones, consistió en entregar los productos a precios más competitivos, en relación a los precios de las otras empresas que realizan nuestra misma actividad económica.

En el año del 2013 tuvimos movimientos de carga; se implementó la venta directa de repuestos de maquinaria petrolera y minera; lo que ha posibilitado incrementar nuestras actividades, aunque por las difíciles condiciones actuales de mercado, no hemos tenido los resultados esperados.

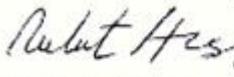
En resumen, por el año terminado al 31 de Diciembre del 2013 se presentan los siguientes resultados, en Dólares Americanos:

Ingresos (Facturación):	1'913.542.36
( - ) Costos y Gastos	<u>1'905.946.16</u>
( = ) Utilidad del ejercicio antes de trabajadores e impuestos	7.596.20

Para el siguiente año, se provee participar en licitaciones para el sector público y privado; e ingresar en proyectos de gran volumen, como por ejemplo el proyecto de Helmerich & Payne del Ecuador.

Adicionalmente, se buscará tener representaciones directas con las empresas fabricantes de repuestos, para disminuir nuestros costos y mejorar nuestros precios de venta.

Atentamente,

  
Robert Highley  
GERENTE

