

DISTRIBUIDORA PROCAYAMBE CIA. LTDA.

Calle H3 y Av. Natalia Jarrín

RUC: 1791771311001

Cayambe - Ecuador

INFORME DE GERENCIA

PERIODO

ENERO - DICIEMBRE DEL 2006

En Quito a los dos días del mes de abril del año dos mil siete, en la Junta General de Socios, El Señor Marco Flores Paredes, Gerente General, da a conocer su Informe y manifiesta lo siguiente:

AREA ADMINISTRATIVA:

No ha tenido ningún cambio significativo. Con la única novedad que se nombró a un Supervisor de Ventas para que sea un apoyo y control a los Vendedores, esta incorporación se dió en el mes de Junio.

AREA FINANCIERA

Con el fin de mejorar la logística se adquirió un camión CHEVROLET de 3.5 toneladas con su respectivo furgón y su equipo de frío por un total de \$30.931,00 y se vendió el camión viejo de 2.0 toneladas en \$ 9.500,00 todo esto en el mes de NOVIEMBRE. Esta adquisición y la venta se realizo de contado.

Del Préstamo al Banco Pichincha por un total de \$ 72.276,12, para la construcción de la oficinas, al 31 de Diciembre tenemos un saldo de \$ 43.185,09 el mismo que será cancelado hasta el mes de Noviembre del 2008.

Con respecto al manejo de la Contabilidad y la presentación de Balances General y de Resultados arrojan unos **INGRESOS** de \$ 1'908.090,45 y **EGRESOS** de \$ 1'868.245,80 con una **UTILIDAD** del ejercicio de \$ 39.844,65. En esta Utilidad está incluido la venta del camión de \$ 9.500,00 (activo que fue depreciado en su totalidad)

AREA DE VENTAS:

En este período hemos vendido \$ 1'897.745,66 vs \$1'741.900,40 del 2005, lo que representa un incremento del 9 %. Creo que fue muy importante la creación del Supervisor de Ventas.

El crecimiento no ha sido muy significativo como se proyectó, debido a que la reestructuración con la incorporación de una nueva zona no se dio, esto a que las distancias en los Distribuidores de Provincias son más largos y difíciles de unificar, ya que esta requiere de una inversión y un costo adicional, lo cual no es conveniente.

Existe la posibilidad para el año 2007 de que Pronaca, lance al mercado la línea de RES, lo que significaría un rubro muy importante para el mejoramiento de nuestras ventas.

Es todo cuanto puedo informar de la gestión que me ha sido encomendada.

Atentamente,



Marco A. Flores Paredes
GERENTE GENERAL