PROFERMACO CIA. LTDA.
Calderón: Calle Unión Lote 40 y Vencedores
Teléfono No. 2829020
Quito - Ecuador

INFORME DEL GERENTE SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2013

Quito, 31 de marzo del 2014.

1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO DEL 2013.

El ejercicio del año 2013 fue rentable puesto que logramos cumplir los siguientes objetivos:

- Cobertura en zonas estratégicas de mercado
- Alianzas con marcas reconocidas en el medio ferretero
- Aumento en el volumen de ventas
- Mejores estándares en la rentabilidad
- Mejoramiento de procesos administrativos

2. CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS.

La disposición de la Junta General de la empresa fue de crecer en su rentabilidad y el volumen de ventas.

3. INFORMACION SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO, EN EL AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL.

No se produjeron hechos extraordinarios importantes.

4. SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑIA Y RESULTADOS ANUALES, COMPARADOS CON LOS DEL EJERCICIO PRECEDENTE.

La situación financiera de la compañía muestra los siguientes resultados.

En el año 2013 las ventas fueron de $ 12.748.224,44 y en el año 2012 tuvimos ventas de $, 11.251.737,67 demostrándose que se creció en un 13 %.

El costo de ventas en el 2013 fue $ 11.111.298,63; mientras que en el año 2012 fue de $ 9.922.285,61 demostrado un crecimiento del 12 %.

Los gastos de administración y ventas en el año 2013 son de $ 1.181.916,48 y en el 2012 $ 1.063.629,36 subieron los gastos un 11 %.

El resultado del ejercicio en el año 2013 es de $ 259.247,65 y para el año 2012 fue de $ 151.288,26 creció un 71 % la utilidad.

5. PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES.

El destino de utilidades no serán repartidas a los accionistas puesto que servirán para futuras inversiones.

6. RECOMENDACION A LA JUNTA GENERAL, RESPECTO DE POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO.

No existirá cambio alguno referente a las políticas que aplica la empresa ya que están focalizada en el compromiso de satisfacer los requerimientos de los clientes, para ello la empresa busca mejoramiento continuo tanto calidad, producto, precio y beneficio, logrando de esta manera ser la empresa comercial líder en el mercado, manteniendo clientes y por ende focalizarnos en el aumento en las ventas y la rentabilidad.

Como recomendación a las estrategias se vendrían aplicando las siguientes, para seguir en el crecimiento continuo de la empresa tanto a nivel corporativo como de mercado encaminados al cumplimiento de nuestros objetivos y visión:

Estrategia Corporativa

- Desarrollo de nuevas zonas de mercado.
- Aumentar el nivel de ventas
- Diversificación de productos

Estrategia de Negocio

- Fortalecer nuestra estructura de capital y flexibilidad financiera
- Controlar los principales zonas de mercado
- Llegar a tener el mejor tiempo de entrega
- Aumentar el surtido y la variedad de los productos actuales.

Estrategia Funcional

- Maximizar el potencial humano
- Desarrollar las competencias del personal para mejorar el tiempo, la calidad y el servicio.

- Equidad e integración del personal.
- Compromiso de todos los miembros de la empresa en una visión de futuro y sistema de valores compartidos.

7.- **EL ESTADO DE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR POR PARTE DE LA COMPAÑÍA.**
La empresa Profermaco Cía. Ltda., al a fecha, ya se encuentra registrada en la Propiedad Intelectual.

Atentamente,

Sr. Wilbor Arias
Gerente General