



Cuenca, Abril 03 de 2009.

SEÑORES
ACCIONISTAS DE PROALUV S.A.
Asunto: INFORME DE GERENCIA
Ciudad.-

De mis consideraciones:

El año 2008 representó el primer año de operaciones de PROALUV S.A., pues con fecha 17 de abril de 2008 los estatutos de la compañía fueron aprobados y registrados en el Registro Mercantil, comenzando con la operación en fecha 02 de junio del presente y transcurridos siete meses desde el inicio ha significado resultados importantes para la Compañía.

El primer hecho a destacar es la gestión comercial realizada para posicionar un nuevo proveedor en la comercialización de aluminio y vidrio al por mayor y menor. Se hizo cobertura para identificar a talleres y pequeñas empresas que fabrican estructuras de aluminio y vidrio y también se utilizó una base de datos de los Arquitectos registrados en el Colegio de Arquitectos del Azuay a quienes se les hizo gestión telefónica y visitas en sitio para ofrecer los productos y servicios que presta PROALUV. Fue necesario desarrollar catálogos de productos y dípticos para entregar a los potenciales clientes. Como resultado de estas actividades se cerró el año con un nivel de ventas de US\$ 42.162,10. Sin embargo, para el nuevo período 2009 se evidencia la necesidad de utilizar publicidad en medios de comunicación masivos, como la Radio; el pautaaje que realizan otros proveedores les ha permitido estar dentro de las primeras tres opciones que eligen los clientes. También será necesario realizar Talleres de Capacitación o conferencias técnicas con una frecuencia inicialmente mensual, dirigido a ensambladores de estructuras de aluminio y vidrio para capturar nuevos clientes y lograr una fidelidad de los mismos, es decir, buscar un valor agregado que no ha sido explotado en el mercado.

En el año 2008, se ha verificado una competencia por precio dentro de los proveedores, es decir, fijan un precio bajo para los productos para la venta y los márgenes que quedan son muy limitados, en promedio del 10% sobre el costo. Además, existen condiciones de venta con plazo de pago de 30 días y hasta 45 días; situación que no ha sido posible igualar por parte de PROALUV debido a que su capital de trabajo es limitado. Para el nuevo período también será necesario solicitar créditos comerciales y en el sistema financiero para incrementar el capital de trabajo, materiales disponibles para la venta; lo que permitirá potencializar las ventas. Mayores niveles de comercialización reflejarán un costo de adquisición menor, pues se aplicarían mayores porcentajes de descuento.

Ventas: Av. 12 de Abril y Floreana (1ra planta alta frente puerta principal Coliseo de Deportes)
Bodegas: Av. Carlos Arízaga Vega y Mariano Estrella (detrás de la Feria Libre) • Teléfono: 2881608 • Fax: 2881448
Cuenca - Ecuador

Al final se espera que con el mayor nivel de ventas se incremente el margen bruto en ventas, que a su vez permita financiar los costos de los créditos y obtener un resultado neto positivo.

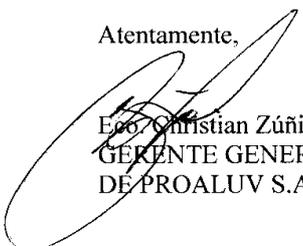
En segundo lugar es necesario destacar la inversión realizada en mercadería para la venta, pues se han ido realizando varias compras de materiales que han permitido ampliar la diversidad de productos tanto en el aluminio como en vidrio, al finalizar el año se alcanza un monto de US\$ 15.570,39 en inventarios. Aún es necesario fortalecer los saldos de esta cuenta, pues se estima por visitas realizadas a los competidores de PROALUV que mantienen niveles de inventario superior a los US\$ 100.000; situación que permite a esas empresas un mayor nivel de actividad (no hay que olvidar que son empresas con más de 5 años de presencia en el mercado).

En tercer lugar, se destaca la inversión realizada en infraestructura y logística para la distribución de los productos; se cuenta con mesas de corte de aluminio, vidrio; estructuras metálicas para almacenamiento de vidrio, herramientas eléctricas y manuales para corte, un vehículo Chevrolet NHR (capac. 2tn) para transporte; para brindar y servicio rápido a los clientes. También se ha implementado un programa para la optimización de corte con el objeto de explotar la comercialización de aluminio y vidrio por piezas; es decir, transferir la cliente ahorros en tiempo y recursos para el cálculo y corte de materiales. Esta fortaleza se estima explotar más en el año 2.009 cuando se incremente el nivel de actividad comercial de PROALUV, con más mercadería para la venta, más clientes atendidos y mayores pedidos de piezas cortadas.

Al tratarse de una nueva empresa con una operación tan solo de siete meses resulta imposible lograr un equilibrio entre los gastos y los ingresos, debido a los motivos ya expuestos se han realizado inversiones que aún no se encuentran amortizadas y mucho peor se puede contar con el reflejo de utilidades, sin embargo al tomar todas medidas necesarias manifestadas se espera obtener resultados positivos para los próximos años.

Finalmente se destaca la confianza de los Accionistas en la idea de negocio que emprendieron, pues las inyecciones de recursos vía Préstamos de Accionistas han permitido la operación de PROALUV desde su inicio de actividades. En virtud del crecimiento que alcance la Empresa en los siguientes periodos será factible una capitalización o devolución de los préstamos recibidos.

Atentamente,



Eric Christian Zúñiga
GERENTE GENERAL
DE PROALUV S.A.