

**INFORME DE LA GERENCIA GENERAL DE PROMETÍN CIA. LTDA. A LA
JUNTA GENERAL ORDINARIA DE SOCIOS
EJERCICIO 2.008**

Es importante comenzar esta Junta informando a todos los señores socios que por razones de índole, meramente, personal en fechas anteriores he presentado mi renuncia a la Gerencia General de la Compañía ante el Presidente de la misma, Arq. Fernando Callejas Barona. La razón principal de esta decisión responde a que en fechas, muy próximas, fijaré mi residencia en el exterior. Cabe destacar, como así lo hago también en mi carta de renuncia que ésta ha sido una decisión tremendamente difícil de tomar y que, por encima de todo, agradezco profundamente a los señores accionistas de Prometín Cia Ltda. la confianza depositada en mi persona para dirigir su Compañía y el grado máximo de respeto y consideración que han tenido para mi persona y mis decisiones. Estaré ejerciendo mi cargo, de no disponer ustedes lo contrario, hasta finales del mes de febrero y transmitiré toda mi experiencia a la persona que ustedes designen, además de estar siempre a su disposición y del nuevo Gerente, para aclarar cualquier duda que se presentare en lo posterior. No puedo terminar este preámbulo sin destacar mis más altos sentimientos de consideración, respeto y estima para todos los integrantes de esta Junta.

Continuaré informando sobre el desenvolvimiento de la Compañía en el ejercicio 2.008 que es lo que nos ocupa.

En 2.008 las Ventas de Prometín se incrementaron en un 9,40% con respecto al ejercicio 2.007, así mismo, los otros ingresos operacionales también subieron con respecto a 2.007 en un 29,39%, este último incremento se debe principalmente a la negociación que se llevó a cabo con la Compañía Edesa a principios de año para que se aumenten los porcentajes de "rebates" que nos otorgan por cumplimiento de presupuestos de compras. Como ustedes conocen la razón principal de que se nos otorguen "rebates" parte de la exigencia de Prometín a Edesa por obtener una mayor rentabilidad para sus líneas, sobretudo la de sanitarios, y que se nos permita un mayor margen de maniobrabilidad, consiguiendo con ello, además, ser competitivos en un mercado en el que los otros distribuidores de Edesa y los competidores de otras marcas cuidan poquísimos sus propias rentabilidades. Por supuesto que aquello tiene una contraprestación, la misma que se traduce en un incremento del 22,69% en las compras anuales a Edesa y el aumento de nuestro inventario (\$553.029,79-2.007 frente a \$727.848,97-2.008, es decir un 31,61%), pero puedo afirmar, sin temor a equivocarme, que aquello ha representado un beneficio para Prometín ya que el aumento en nuestro Gasto Administrativo (sobretudo por bodegaje) y de nuestro Gasto Financiero (sobretudo por préstamos) no representa, en definitiva un decrecimiento de la Utilidad final, puesto que, como pueden ver ustedes mismos, ésta ha subido con respecto a 2.007 en un 19,32% (Utilidad 2.007-123.622,37, utilidad 2.008 147.505,26). Logrando así que el porcentaje total de utilidad con respecto al volumen de ventas de esta Compañía suba de un 5,48% a un 5,97% del 2.007 al 2.008, siendo ésta una utilidad más razonable cuando recordamos los siguientes valores de años anteriores: 2.006-2,48%, 2.005-3,10%, 2.004-1,51%...

Por supuesto, comprendo que aquello tenga un límite, sobrepasado el cual, los inventarios y los gastos no van a ser manejables y van a empezar a representar pérdida para Prometín. Es por ello, que para el año 2.009 se ha comprometido a la Compañía Edesa que para continuar aceptando esta política de compras, tendrán que apoyar a Prometín con una completa y más agresiva campaña de promoción que permita, a la vez, también aumentar nuestras ventas y bajar nuestros inventarios.

Es decir, nuestra exigencia se centra en que nuestros inventarios altos no son sólo nuestro problema sino también el de Edesa, al igual que las constantes y molestas intromisiones de distribuidores de otras zonas.

Es por ello, que para este año, Edesa va a invertir en nuestra zona centro, aproximadamente \$61.000 dólares en los mencionados menesteres con el objeto de promocionar las ventas de Prometín.

Necesito hacer un inciso en este punto, el inventario con el que cuenta la Compañía Prometín en este momento es un inventario útil y está valorado adecuadamente, porque a lo largo de los años se ha cuidado de irlo limpiando de materiales inservibles, rotos, etc. y valorando de acuerdo a costos verdaderos y razonables.

También debo agregar para su tranquilidad que los proveedores de ésta Compañía están al día en sus cobros, así como nuestras obligaciones bancarias y el resto de las mismas.

En líneas generales todos nuestros acreedores reciben sus pagos de una forma razonablemente puntual y se pueden mantener los gastos de Prometín con cierta comodidad y hacer otras inversiones como la renovación de nuestros medios de distribución: así, por ejemplo, ahora contamos con dos camiones de 120 quintales, pagados en su totalidad. Por otro lado, hemos realizado una inversión en el año 2.008 para diversificar nuestros puntos de venta, creando la sucursal ubicada en la calle Primera Imprenta (lo cual también ha influido en el incrementado de nuestro gasto en 2.008). Esta Sucursal representó una inversión para Prometín de \$15.000, (en mano de obra para las adecuaciones, puertas, pintura, etc.) y una inversión similar en materiales para los Proveedores que apoyaron el proyecto Artepiso, Bermeo Hnos. y Edesa. Hasta el momento la Sucursal no llega a su "punto de equilibrio", pero sí está realizando ventas. Desde su apertura en el mes de septiembre hasta diciembre de 2.008 las ventas de la Sucursal cubren en un 50% los gastos operacionales de la misma. No se cuenta con ingresos que amorticen la inversión inicial todavía.

Además, se realizó la importación en el mes de septiembre de cuatro "containers" con 10.173 metros de cerámica china de la cual quedan 8.715 metros y en este momento estamos concretando la venta de 4.938 metros, con una rentabilidad adecuada (del 30 al 40%), restando por vender 3.777 metros en menos de cinco meses.

Desgraciadamente, nuestras importaciones están frenadas por las razones de mercado que todos conocen, por lo que estamos poniendo énfasis en los productos nacionales en la medida en la que las condiciones del mercado nos lo permiten. De allí la importancia de nuestra relación comercial con Edesa, Ecuacerámica, Rialto, Artepiso, Intaco, Bermeo y otros, que se lleva de una forma muy cuidada.

En cuanto a la recuperación de cartera, punto álgido de toda Compañía en nuestro país, debo indicar que a partir del mes de junio de 2.008 se transformaron las políticas de pago de comisiones a todos los vendedores. Antes, se cobraba comisiones por ventas, a

partir de esa fecha se cobra comisiones por cartera recuperada. Con ello se ha logrado una mejoría en el plazo de recuperación, pero como la misma no era suficiente, a partir del mes de diciembre, además, dejan de cobrar comisiones si el plazo inicialmente autorizado por Gerencia para la venta y otorgado al cliente para el pago supera los 30 días de mora.

También debo mencionar, que en este año, considerando que los Gastos Administrativos han subido por las razones antes mencionada, no se ha contratado personal, ni nuevo ni de reemplazo para aquel que se ha retirado de la Compañía, tratando, también con ello, de disminuir el gasto. Los nuevos puestos se han cubierto con el personal ya existente, al igual que las vacantes. Por ende, el recurso humano está muy optimizado, aunque ello represente mucho esfuerzo adicional de todos.

Con respecto al faltante de Caja que se detectó en diciembre del 2.006 por el valor de \$ 25.060,76 dólares y que están a cargo de Pilar López, debo indicar que hasta diciembre de 2.008, hemos recuperado para la Compañía la cantidad de \$10.761,53 quedando un pendiente todavía de \$14.299,23 dólares.

Por otro lado, es importante señalar que este año, en vista de todos los problemas que se dan en las bodegas, se tomó la decisión de dividir responsabilidades en la mismas; es decir, de las personas que ya trabajaban en ella se ha encargado a tres la responsabilidad absoluta de entradas y salidas de tres bodegas respectivamente. El Jefe de Bodega, a más de la responsabilidad de su bodega quedó con la coordinación general de recepciones y despachos, las otras dos personas llevan un "cardex" pormenorizado en sus propias tarjetas de la parte que les corresponde. Con ello, se ha conseguido un mejor control, una mayor responsabilidad de parte de cada uno, alivianar la carga de trabajo de una sola persona y sobretodo, saber a quien y por qué producto se hace responsable a alguien. Todo los faltantes, anteriores o posteriores son responsabilidad de personas concretas.

Lo que sí tuvo que asumir Prometín son los faltantes de bodega de fechas anteriores a marzo de 2.005 y al inventario inicial que se realizó en mayo de 2.005; entre otras cosas (préstamos irrecuperables, retenciones no realizadas, materiales inservibles, antiguos o discontinuados etc.)

En este momento, al hacer un balance general de mi gestión es importantísimo señalar ciertos puntos en los que no se ha logrado llegar a un punto adecuado de eficiencia y eficacia:

- La recuperación de cartera es uno de ellos, ha mejorado pero no es óptima.
- Recuperación total de retenciones de clientes, por parte de los vendedores, en el mismo mes.
- Firma de los clientes en todas las notas de crédito por descuentos y entrega en su totalidad de las mismas.
- Que la Compañía Edesa realice un buen control de precios de otros distribuidores y que impida que éstos invadan nuestra zona.
- Cobrar antiguas deudas con Prometín de algunas personas como Wildi Ocaña, a pesar de que hayamos ganado juicios (menciono esta por tratarse de una deuda de \$10.000 que tiene este hombre con Prometín desde el 2.004).

Al ser éste, por la circunstancia mencionada al principio, un informe del año 2.008, pero también un informe general de mi trabajo en Prometín pongo a su consideración un cuadro general comparativo en el cual ustedes podrán comprobar la evolución de la Compañía en estos años.

No quiero terminar sin reiterar mi agradecimiento hacia ustedes y hacia todos aquellos que han hecho posible que los objetivos que me fijé un 28 de marzo del 2.005, al menos se hayan logrado cumplir en parte. He tratado de trabajar con mucho ahínco y nunca perder de vista lo que ofrecí en un inicio: responsabilidad, honradez y firmeza.

Siempre agradecida:

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'María Cristina Ayala Sevilla', written over a horizontal line.

Lcda. María Cristina Ayala Sevilla
GERENTE GENERAL
PROMETIN CIA. LTDA.