INFORME DE GERENCIA

Quito, 25 de Febrero del 2011

SEÑORES
ACCIONISTAS DE
PROMOTORA DE IMPORTACIONES ÉXITO
PRODIMEXITO S.A.
Presente.

Durante el ejercicio económico del año 2010, y después de examinar los Balances y Estados de Pérdidas y Ganancias, informo a Ustedes Señores Socios, que estoy de acuerdo y muy satisfecho con los resultados obtenidos en dicho ejercicio económico.

Con respecto al prepuesto de ventas para el año, se ejecutó en un 73.29% que represento ventas por valor de $1.168.796.00 que habiendo superado las ventas del año anterior, no fue posible cumplir con el 100% del presupuesto como se esperaba, debido a que en primer lugar la proyección inicial fue muy ambiciosa (incremento del 67%), otro factor que incidió fue los inconvenientes en la consecución de materia prima, por lo que mes a mes no se pudo cumplir con el total de los pedidos realizados por los clientes, y por ultimo el no haber podido producir el perfil tipo Eternit P7 como se esperaba. A pesar que el presupuesto fue replanteado más conservadoramente, los factores enumerados no permitieron su logro.

Las proyecciones de ventas para el año 2011 son $1.519.459.00 con un incremento del 24% frente al ejecutado el año anterior Este presupuesto se elaboro de manera mas estudiada proyectando las ventas por cliente, por región y por perfil. Sabemos que se podrá cumplir ya que su calculo esta mas ajustado a la realidad; los perfiles trapezoidales se han ido posesionando en el mercado, alcanzando un 24% del total de las ventas del 2010 y estamos seguros que las exportaciones hacia Colombia se incrementaran notablemente debido al trabajo que desde Cali ha ido realizando el sr. Eduardo Nicholls, lo que ha permitido una gran penetración en ese mercado. Observando su desarrollo con unas ventas muy tímidas en Enero y en Diciembre se llego a un monto en las exportaciones de $113.214. en este primer año. Este mercado se torna muy interesante y con grandes expectativas de crecer, especialmente con un gran cliente que se logro conquistar, a quien se le dio su Marca propia, y que tiene una cobertura en el mercado de un 70% a nivel país, la cual aumentara debido a que para el 2011 se abrirán un par de locales estando uno de ellos en la costa del caribe, concretamente en Barranquilla, que era la zona que faltaba por cubrir.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
29 ABR. 2011
QUI

Para poder solventar la no producción del perfil Eternit en el 2010, y ante la demanda de este, en PC original se tomo la decisión de importar desde Taiwan esta lámina que se estima estará llegando en los primeros meses del 2011. Se espera repetir la operación hasta que logremos producirla, para lo que se esta trabajando con la asesoría de expertos.

Para el año 2011 esperamos poder sacar al mercado nuestro perfil Eternit, lo cual será un éxito indudablemente que nos ayudara a conquistar un liderazgo en el mercado, el cual tenemos en el perfil Zinc que fabricamos, pero que por la calidad de la lamina P7 que importamos fuimos perdiendo mercado, dando paso a que entren laminas de policarbonato de China y Taiwan. Esperamos poder entrar con fuerza en el mercado de Perú e incrementar las ventas en Colombia. Se tiene el compromiso de trabajar en la consecución de la materia prima de una manera más agresiva, lo que permitirá cumplir con nuestros objetivos.

Con respecto al Sistema de Gestión de Calidad ISO 9001:2008, el ICONTEC realizo la auditoria de seguimiento y se obtuvieron resultados muy satisfactorios, ya que se fue trabajando durante el año en su adecuación y eficacia. Además se adecuo y doto un laboratorio de Control de Calidad, contratando una experta en gestión de Calidad en la búsqueda de la Certificación en Producto que otorga el INEN. Este proceso ha elevado mucho el nivel de calidad de la planta en general y del producto concretamente.

Se continuó trabajando con la financiación del banco para capital de trabajo con la modalidad de préstamo revolving, lo cual ayudo mucho a sufragar la iliquidez, ya que fue un año un poco duro en que se noto un mercado restringido.

Espero que con estas expectativas para el año 2011 la empresa se continúe fortaleciendo y podamos devolver algunas inversiones de terceros con el fin de lograr la reducción de los costos financieros que es un rubro alto en los egresos mensuales, y que es un objetivo prioritario.

De esta manera señores socios he dado informe a las gestiones realizadas en el periodo comprendido entre Enero 01 del 2010 al 31 de Diciembre del 2010.

Atentamente,

Lic. ROBERTO SALAZAR LUJAN
GERENTE GENERAL

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
29 ABR. 2011
OPERADOR 4
QUITO