

## INFORME DE GERENCIA

Quito, 20 de Febrero del 2012

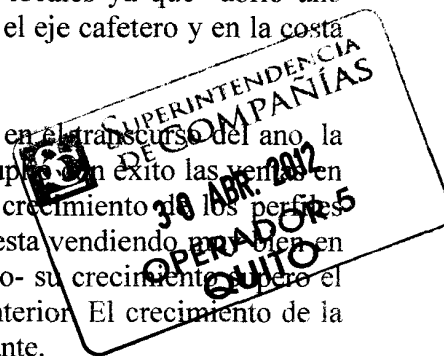
**SEÑORES  
ACCIONISTAS DE  
PROMOTORA DE IMPORTACIONES ÉXITO  
PRODIMEXITO S.A.  
Presente.**

Durante el ejercicio económico del año 2011, 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.

Con respecto al prepuesto de ventas del año, se ejecutó en un 106.00% que represento ventas por valor de \$1.632.535.80. superando ampliamente las del año anterior. Es importante destacar que las exportaciones realizadas a Colombia correspondieron a un importante porcentaje como fue el 30.83% del presupuesto, y significaron un incremento respecto al año anterior de mas del 300%. A pesar que se está vendiendo solo a dos clientes, Solucreativas de Cali, y a Cyrgo quien completo 18 locales ya que abrió uno nuevo en Buga, pero aun no han abierto como se esperaba en el eje cafetero y en la costa atlántica.

En vista que las cubiertas tipo Eternit no se pudieron producir en el transcurso del año, la importación de dos contenedores desde Taiwan de este perfil, suplió con éxito las ventas en Colombia y en Ecuador. Y para este año se pudo percibir el crecimiento de los perfiles trapezoidales habiéndose destacado el perfil Duratecho que se está vendiendo muy bien en Colombia. Con respecto a los otros dos – Duramil y Supertecho- su crecimiento supero el 50%, pero tenían mayor movimiento en el país desde el año anterior. El crecimiento de la producción general fue del 20.72% considerándolo muy importante.

La provisión oportuna y suficiente de materia prima, permitió que todos los pedidos que ingresaran a la empresa fueran atendidos, compensando de esta manera los inconvenientes del año anterior. Para esto se consiguieron nuevos proveedores en diferentes ciudades de Colombia, y se están consiguiendo otros en Perú. Combinada con un adecuado mantenimiento de las maquinas extrusoras a las cuales se les realizaron los siguientes cambios: se fabrico un nuevo tren de rodaje a la extrusora 01 que produce el perfil Zinc logrando una mejor apariencia en la lamina, se hicieron los cabezales o labios de la extrusora 02 tanto para la cubierta ancha como para la angosta, superando en gran medida los inconvenientes que se venían trayendo desde los inicios de la producción.



Estamos seguros que para el 2012 podremos tener el perfil de la cubierta Tipo Eternit, gracias a que en Diciembre se contrato un Ingeniero quien tiene experiencia en la fabricación de maquinas especialmente en extrusoras termoformadoras para cubiertas, por lo que se espera este perfil para los primeros meses, y poder desarrollar algunos otros de acuerdo con la demanda.

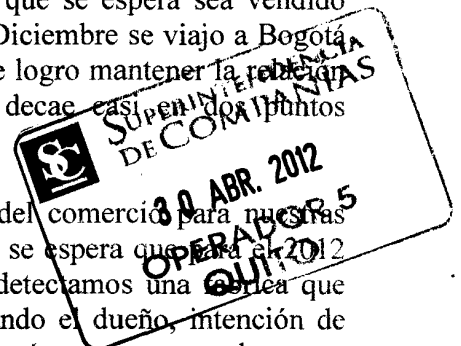
La fabricación de la cubierta tipo Eternit, permitirá dejar de importar desde Taiwan la plancha original, y se podrá ofrecer no solo la cristal si no también la azul, que es con material recuperado, que se espera sea el volumen de las ventas y poder atender de mejor manera el mercado tanto interno como externo, de lo cual se tiene gran expectativa.

Esto es un gran reto puesto que se deberá trabajar con mas ahínco en la búsqueda de nuevos proveedores que suministren materia prima, de optima calidad y en volúmenes adecuados para atender una producción creciente. El otro reto es poder proveer los recursos oportunos para la adquisición del policarbonato para lo que estaremos presentando propuestas ante el banco para incrementar la línea de crédito, y consiguiendo mejores formas de pago con los proveedores.

Las proyecciones de ventas para el año 2012 son \$1.883.819.00 con un incremento del 13.34% frente al ejecutado el año anterior. Este presupuesto fue presentado por la Gerencia de Mercadeo y venta, en Octubre, y aprobado en comité de calidad. El cual fue elaborado de manera estudiada, teniendo en cuenta los referentes históricos, y realizando proyecciones por cliente, zona, y vendedor. Estamos seguros que se podrá cumplir. A pesar que para los primeros meses las expectativas de las exportaciones hacia Colombia son bajas, debido a que el sr. Nicholls quien maneja este importante mercado sobrevendió al cliente, y al cierre del año tenían un stock elevado en tejas, que se espera sea vendido durante los primeros meses del año. Lo importante es que en Diciembre se viajó a Bogotá para conversar con el gerente general de la empresa Cyrgo y se logro mantener la red de comercial. Por lo anterior el presupuesto de exportaciones decae casi 50 puntos porcentuales frente al año anterior.

En Octubre se viajó a Perú, encontrando una gran apertura del comercio para nuevas cubiertas, no se ha logrado concretar aun ningún pedido, pero se espera que para el 2012 logremos entrar en este interesante mercado, donde también detectamos una serie que elabora laminas metálicas y comercializa translucidos, mostrando el dueño, intención de fabricar nuestro perfil tipo Zinc, que con nuestro translucido haría un gran complemento. Se tiene una gran expectativa al respecto, para lo que se realizara en los primeros meses del 2012 un viaje para continuar y lograr concretar los negocios pendientes.

Con respecto a otras labores relevantes durante este año, se puede resaltar que se aprobó el reglamento interno de trabajo, se elaboro el plan de emergencia, se obtuvo el certificado ambiental hasta el 2013, se contrato un plan de mantenimiento lo que permitirá tener un software adecuado y un mejor control sobre el mantenimiento de todas las maquinarias y equipos existentes en la planta, y un mantenimiento preventivo, después de mas de tres años, se realizo la planificación estratégica, saliendo planes de acción a desarrollar por cada uno de los procesos, se asisitio a la feria Iplas donde hubo un stand de productos



recicados y nuestra lamina fue exhibida, se entrego un anticipo para la compra de una maquina universal con la que se podrá realizar el ensayo de tracción en nuestro laboratorio logrando una gran economía, y se espera en tres meses máximo recuperar la inversión, ya que contratar con terceros era muy honeroso, se compraron escritorios para la fabrica y para ventas, se realizo la compra de un computador lap top para la gerencia de mercedeo y ventas.

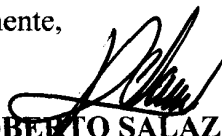
Con respecto al Sistema de Gestión de Calidad ISO 9001:2008, el ICONTEC realizo la auditoria de seguimiento y se obtuvieron resultados muy satisfactorios, ya que se fue trabajando durante el año en su adecuación y eficacia. Se contrataron los servicios de un nuevo profesional para el manejo del laboratorio de control de calidad, con la asesoría de una doctora experta, y se continua en la búsqueda de la Certificación en Producto que otorga el INEN. Esperamos que para el 2012 se logre este Sello.

Se ha continuado trabajando con la financiación del banco para capital de trabajo con la modalidad de préstamo revolving, lo cual ayudo mucho a sufragar la liquidez permitiendo realizar la mayor compra de materia prima y demás materiales que permiten el buen funcionamiento de la fabrica y oficinas.

Espero que con las expectativas para el año 2012 la empresa se continúe fortaleciendo y podamos seguir devolviendo las 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 2011 al 31 de Diciembre del 2011.

Atentamente,

  
**Lic. ROBERTO SALAZAR LUJAN**  
**GERENTE GENERAL**

