

## **INFORME DE GERENCIA**

Quito, 11 de Febrero del 2014

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

Durante el ejercicio económico del año 2013, y después de examinar los Balances y Estados de Pérdidas y Ganancias, informo a Ustedes Señores Socios, que a pesar de los inconvenientes sorteados durante el año, estoy de acuerdo y satisfecha con los resultados obtenidos.

Es relevante exponer que asumí el cargo de Gerente General en el mes de Noviembre, debido a la presentación de la renuncia del señor Roberto Salazar Lujan Socio fundador, quien durante la existencia legal de la compañía asumió este cargo, pero que debido a su delicado estado de salud, no pudo continuar ejerciéndolo. También resaltar que entre los meses de Agosto y Septiembre, se realizaron cambios importantes en la Administración de la empresa debido a la presentación de las renunciaciones por parte de la Gerencia de Mercadeo y Ventas, Gerencia de Producción, Asesor de ventas, Asistente de Ventas, y Jefe de Control de Calidad. Cargos que se han ido reemplazando, pero que aun no esta completa la nomina por no contar aun con el personal competente para ejercer los cargos.

Con respecto al presupuesto de ventas del año, se ejecutó en un 95.44% ascendiendo a \$1.466.361.88 incluidas las exportaciones a Colombia las cuales representaron un 15%. Las expectativas eran superiores ya que en Octubre se realizo el lanzamiento del nuevo perfil de la teja complemento de AJOVER, pero la coyuntura de nuestro distribuidor que fue comprado por la multinacional Gerdau, hizo que el proceso de compra fuera lento y de menor valor al que esperábamos, sin tener claras aun las expectativas futuras, por lo que se inicio una búsqueda de nuevos distribuidores habiendo iniciado contactos, entrega de precios y exhibidores.

En general fue un año difícil, hubo meses como el de Julio y Diciembre en que el presupuesto de ventas se ejecuto en un 40% y 66% respectivamente, el gobierno suspendió por un tiempo los pagos, lo que afecto la liquidez general de la economía, generando una quietud en el sector de la construcción, lo que forzó a replantear el presupuesto de ventas aprobado en Octubre del año anterior en Comité, que había sido de \$1.605.719.80, sin tener en cuenta las exportaciones planteando una disminución a \$1.536.401.66 lo cual fue aprobado en vista del no cumplimiento recurrentemente de este indicador. Es importante destacar que en Septiembre el proceso de Ventas quedo sin Gerente Comercial ni asesores de venta, por lo que el resultado al final del año, a pesar de los inconvenientes lo considero satisfactorio.

Los logros a pesar de lo expuesto, se deben también al lanzamiento del nuevo perfil de la teja tipo ETERNIT de 6 ONDAS cuyo crecimiento ha venido aumentando paulatinamente.

Con respecto al desarrollo de los nuevos proyectos, se desarrollo el perfil TIPO ZINC P3 de 12 ONDAS, pero lamentablemente, cuando se probó con la teja complemento, no funcionó, y debimos volver a contratar la parte del tren de rodaje y la cuchilla de la zizaya, por lo que el nuevo distribuidor que estaba listo para entrar, que es ferremundo, tuvo que dejarlo suspendido. Con este cliente hay grandes expectativas, ya que tienen una fábrica de tejas Zinc, produciendo, según sus estadísticas 100 mil unidades mes. Tenemos la certeza de poder tener mucho éxito cuando se tenga el desarrollo de esta nueva cubierta, que se espera sea para los primeros meses del 2014.

En Octubre la Gerencia, tomó la decisión de desarrollar también la línea de producción para el complemento de la lamina DURAMIL PLUS, de Novacero que remplaza la duramil que tenía gran movimiento, y que se disminuyó notablemente, motivo por el cual no se incrementaron las ventas como se esperaba con la entrada al mercado de la teja tipo eternit, pero que permitió que estas no cayeran, si no que se mantuvieran. Se espera tener la producción de este nuevo perfil para los primeros meses del 2014.

La provisión oportuna y suficiente de materia prima proveniente de Perú, permitió que todos los pedidos que ingresaran a la empresa fueran atendidos, pero en busca de una mejora continua, y esperando un incremento en las ventas con los nuevos perfiles se encontró una nueva fuente de provisión en Colombia, y debió salir un despacho para fines del mes de Diciembre, de 18 toneladas de Policarbonato, lo cual no se consolidó, debido a inconvenientes de fuerza mayor. el banco no pudo realizar el desembolso aprobado. Quedando la importación lista para Enero del 2014.

También los resultados positivos de despachos oportunos se debieron a que se logró la implementación y sistematización del Programa de Mantenimiento correctivo y preventivo de la planta, para lo que se contrató a una persona que realizó el levantamiento de los planos en Auto Cad de toda la maquinaria y equipo de la empresa, se elaboró un programa de sistemas, exclusivamente para el proceso de mantenimiento, logrando un gran avance en este tema que era un objetivo desde hace tiempo. Y se dotó al proceso con una nueva computadora Lap Top para el buen desarrollo de sus tareas.

Se compró un nuevo Servidor IBM con licencias de Windows Server Small Business CAL para 20 usuarios, la cual se dejó exclusivamente para Contabilidad y la que había quedado para las cámaras las cuales se han ido incrementando, contando actualmente con doce. Se compró un UPS de un KVA fortaleciendo de esta manera el proceso de Sistemas.

Con respecto al proceso de producción, se compró un nuevo tornillo para la extrusora #03, con lo que se logró solucionar muchos inconvenientes que se tenían con la producción, y se robustecieron las tres máquinas con guardas de protección térmica para los tornillos y labios, logrando mejorar la seguridad del operario, disminución en las temperaturas, lo que conlleva a un ahorro en la energía y bajar la temperatura del ambiente, haciendo más llevadero el desarrollo de las actividades de los operarios. Y en general se pintaron y se colocaron los vidrios en los paneles de las máquinas que faltaban, dando una mejor

apariciencia a cada extrusora y a la fabrica en general.

Actualmente contamos con 7 perfiles - Zinc 11 ondas, tipo Eternit de 5 y 6 ondas, trapezoidal Duramil, Duratecho, Supertecho o Superalum, Ajovert) y con los dos nuevos que han sido contratados - Zinc de 12 ondas, y Duramil Plus, contaríamos ya con 9 perfiles, que nos permiten solidificarnos cada vez mas en el mercado, y continuar con el liderazgo de nuestra marca que es reconocida a nivel nacional, esperando ver los resultados traducidos en un incremento sustancial en las ventas en el 2014 año en que esperamos poder introducir de manera agresiva la teja complemento de la tipo termoacústica de Ajovert en el mercado Colombiano, y continuar con la apertura del Peruano, lo cual va bastante avanzado, teniendo en cuenta que durante el año se realizaron viajes a Chiclayo, y Trujillo, ciudades donde se venden las tejas, y a Lima que es donde se realizan las compras. .

Las proyecciones de ventas para el año 2014 son de \$1.817.328.00 con un incremento del 15.40% frente al ejecutado el año anterior. Este presupuesto fue presentado por la Gerencia de Mercadeo y venta, en Noviembre, 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 y sobrepasar las expectativas

Con respecto a otras labores relevantes durante este año, se puede resaltar que se ha mejorado la imagen corporativa cambiando la publicidad en general, para lo que se cuenta con una persona externa quien nos asesora y elabora permanentemente la publicidad, como trípticos, tarjetas, campañas de incentivos, rótulos y demás. Se diseñaron varios tipos de exhibidores de acuerdo con las necesidades de cada cliente, y se entregaron a nivel nacional desde Octubre y hasta Diciembre 134 unidades, con una gran aceptación, lo que ha ayudado a un mejor conocimiento de los perfiles y colores que se disponen. Esta campaña durara hasta los primeros meses del próximo año, en que logremos que cada uno de nuestros distribuidores tenga uno en su local.

Se compro un camión del año, instalándole la publicidad con la nueva imagen, y se financio un curso de conductor profesional que costo \$1.800.00, al chofer de la empresa con el fin de poder cumplir con las exigencias de la autoridad de transito.

Se realizo un contrato de publicidad por tres meses con cuatro buses por ciudad (Cuenca, Guayaquil, Loja, y Quito), en buses con rutas en las horas pico y con cobertura en toda la ciudad, contrato que ascendió a \$10.000.00.

Se contrato un Video Corporativo que se encuentra disponible en la página Web la cual también fue actualizada. Este video se utiliza con regularidad por los asesores comerciales en las capacitaciones que se realizan regularmente a los clientes.

Se lanzo un plan de incentivos para el último trimestre del año en Guayaquil para los almacenes de Megahierro y Multimetale, y en Colombia para los almacenes de Cyrgo.

Se participo en una Feria donde el cliente más importante que tenemos en Ecuador que es IFT Importador Ferretero Trujillo, quien cuenta con 70 vendedores externos, sobrepasando todas las expectativas de venta, debiendo hacer varios pedidos para cubrir la demanda exclusivamente por esta feria. Se conocieron a sus clientes, y se les ofreció la entrega de exhibidores con el rotulo donde se encuentre IFT distribuidor autorizado, proyecto que se realizara durante los primeros meses del próximo año.

Se creo el cargo de Asistente de Ventas, lo cual ha sido un apoyo importante a la gestión de Ventas desde la oficina.

Se inicio la implementación del Sistema de Seguridad y Riesgos en el Trabajo SSRT, el cual fue impuesto por el gobierno, para lo que se debe tener un Técnico en Seguridad registrado ante el Ministerio de Relaciones Laborales. Habiendo avanzado en cuanto a formación de comités paritarios, capacitaciones mensuales sobre los temas más relevantes, se contrato y desarrollo la instalación de la Red Hidrica, un Pararrayos, se instalaron mayor cantidad de extintores y lámparas de seguridad, de acuerdo con los requerimientos, condiciones sin las cuales no nos otorgaban el Certificado de Ambiente, y la LUAE que es la Licencia Única de Actividad Económica que es la Patente de Funcionamiento, con la que contamos actualmente. Se creó a ULTRASEGURITO la imagen de Seguridad de la empresa.

Con respecto al Sistema de Gestión de Calidad ISO 9001:2008, el ICONTEC realiza anualmente la auditoria de seguimiento la cual estaba planificada para el 8 Diciembre, pero se solicito aplazarla para del próximo año, lo cual fue aceptado y programada para el 20 Enero del 2014, explicando los motivos en cambios de algunos ejecutivos importantes en la empresa. Se realizo una capacitación a todo el personal nuevo sobre la Norma ISO, y sobre Auditoria Internos, con lo cual fueron calificados como Auditores, pudiendo seguir adelante con el mantenimiento del Sistema de Gestión.

Se ha continuado trabajando con la financiación del banco para capital de trabajo con la modalidad de préstamo revolving, y cartas de crédito que permitió realizar la mayor compra de materia prima y demás materiales que conllevan al buen funcionamiento de la fabrica y oficinas.

Espero que con las expectativas para el año 2014 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 la gerencia.

De esta manera señores socios he dado informe a las gestiones realizadas en el periodo comprendido entre Enero 01 del 2013 al 31 de Diciembre del 2013.

Atentamente,



**Eco. PATRICIA LLANO SARMIENTO**  
**GERENTE GENERAL**