

## INFORME DE GERENCIA

Quito, 18 de Febrero del 2015

SEÑORES  
ACCIONISTAS  
PROMOTORA DE IMPORTACIONES ÉNITO  
PRODIMENITO S.A.  
Presente.

Durante el ejercicio económico del 2014, y siendo mi primer periodo frente a la Administración de la Empresa, después de examinar los Balances y Estados de Pérdidas y Ganancias, informo a Ustedes Señores Socios, que a pesar de haber sido un año muy difícil emocionalmente, me encuentro satisfecha con los resultados económicos obtenidos.

Es importante resaltar que los cargos de la Gerencia de Producción y de Ventas, no se remplazaron, asumiendo yo sus funciones, incluyendo la Gerencia Administrativa y la Gerencia General. Esto me ha permitido tener un mejor conocimiento y control del funcionamiento de la empresa, aunque la carga ha sido pesada. Lamentablemente no he podido encontrar un ejecutivo en quien pueda descargar algo de la responsabilidad de la administración.

Con respecto a las ventas del año del 2014, el presupuesto se ejecutó en un 98% ascendiendo a \$1.682.450,87 incluidas las exportaciones a Colombia las cuales representaron un 4,41%. Caída drástica debido a que Cyrgo no continuo con la línea de las cubiertas, y a pesar de las visitas a los clientes de diferentes zonas, no se logro concretar ningún nuevo negocio, incluyendo la fábrica Top Tee, con quienes se sostuvo una reunión con la fuerza de ventas a nivel nacional en la feria de la construcción en Medellín, pero que están saliendo del stock que aun tienen de la última importación de Chile de una cubiertas costosísimas, lo cual ha dificultado mas su venta.

El 95,59% de las ventas se realizaron a nivel nacional, de las cuales el 60,61% corresponde a los grandes distribuidores (10 clientes) a quienes se continúa respaldando con apoyo publicitario, capacitaciones y demás, logrando así una buena cobertura en todo el país y una cartera sana.

La introducción al mercado de los dos nuevos perfiles Duramil Plus y Zinc de 12 Ondas ayudaron recuperar algunos de los clientes mas importantes como Megahierro, Multimetales, y Acero Center que habian dejado de comprar la Duramil, por el cambio de Novacero a la Duramil Plus.

Se concretó en Noviembre un nuevo distribuidor UNIFER con 11 locales, a quien se le está dando todo el apoyo para su despegue. Se inició contacto con dos nuevos e importantes distribuidores potenciales, Megaproductos y Ferremundo, con quienes se espera entrar en el 2015.

La provisión oportuna y suficiente de materia prima proveniente de Perú, Colombia (83%) y las compras locales (17%), permitieron que todos los pedidos de los clientes que ingresaron, fueran atendidos oportunamente.

Los recursos provenientes de la línea de crédito aprobada en Abril por el banco del Pichueta, en la modalidad de préstamo revolving y cartas de crédito a 90 y 180 días respectivamente, se dedicó exclusivamente a la compra de materia prima, conllevando a un mejor funcionamiento de la fábrica.

Actualmente estamos trabajando en mantener un stock de todas las referencias de las cubiertas, en la bodega de producto terminado, con el fin de continuar realizando los despachos oportunos, permitiendo una mejor planificación en el mantenimiento preventivo, y una producción continua y sin dificultades. Para lo cual se ampliaron y se adecuaron las perchas de la bodega, mejorando la organización e identificación de las diferentes referencias.

Se separó el proceso de Despachos del área de Producción, permitiendo un mejor control, encargando a un responsable, a quien se le organizó una oficina, dotándola con un computador y demás elementos necesarios para el buen desarrollo de esta actividad.

Actualmente contamos con 9 perfiles en traslucidos que complementan las planchas metálicas, y de asbesto más comercializadas en el país como son : Zinc 11 y 12 ondas, tipo Eternit de 5 y 6 ondas, trapezoidal Duramil, Duramil Plus, Duratecho, Supertecho o Superalum, y Ajovert lo cual nos ha permitido solidificarnos cada vez más en el mercado, y continuar con el liderazgo de nuestra marca que es reconocida a nivel nacional.

Las proyecciones de ventas para el 2015 son de \$1.740.000.00, sin tener en cuenta las exportaciones, las que se esperan incrementar en este año, y lograr entrar con Top Tee. El presupuesto fue presentado por la Gerencia de Mercadeo y Venta, en Noviembre, y aprobado en comité de calidad. El cual fue elaborado de acuerdo con los referentes históricos, realizando proyecciones por cliente, zona, y vendedor. Estamos seguros que se podrá cumplir y sobrepasar las expectativas.

Se participó en dos ferias organizadas por uno de nuestros clientes más importantes como es IFT Importador Ferretero Trujillo, en las ciudades de Quito y Guayaquil, quien realiza una gran cobertura con su fuerza de ventas. A estas ferias llegan sus clientes de todo el país, y se aprovecha para darles una corta capacitación sobre el producto, entregarles exhibidores y material publicitario, lo que ayuda a la imagen publicitaria, en beneficio de nuestra marca.

La capacitación a clientes, acompañada de la entrega de exhibidores, fue una actividad relevante durante todo el año lo que ha mejorado la imagen corporativa, y con la ayuda de las etiquetas que identifican los perfiles, facilita el conocimiento y la decisión en el momento de la compra por parte del cliente

Se inicio la gestión de un préstamo por valor de \$200.000.00, con el Banco General Rumiñahui BGR, a través del Fondo de Garantías, impulsado por el Gobierno Nacional, para respaldar la nueva matriz productiva, respecto a la sustitución de importaciones, para la fabricación de una maquina y el desarrollo de tres nuevos perfiles, para lo que se está realizando una encuesta a todos nuestros clientes, con el fin de identificar las verdaderas necesidades de la demanda, y desarrollar los más convenientes.

Se han realizado acercamientos con fábricas como Kubiec, Tugalt, Talme y Dipac, ya que conocemos la necesidad que tienen de encontrar una cubierta en traslucido, de buena calidad, complemento de su perfil. Inicialmente se les dijo la posibilidad que ellos financiaran un porcentaje de la inversion, pero ahora se está replanteando este tema, debido a que podremos contar con recursos para su fabricación. Tenemos la certeza que será un éxito este nuevo emprendimiento, ya que nuestra empresa presenta muchas ventajas comparativas, debido a que podremos entregarles sus cubiertas sin condicionar volúmenes, en las longitudes que requieran, y evitar la importación de grandes cantidades del exterior, aprovechando la coyuntura actual.

Para el 2015, tenemos grandes retos con el desarrollo de los perfiles para fábricas líderes de los techos metálicos, lo que nos dará un mejor reconocimiento, para lo que debemos trabajar en mejorar la calidad, retomando el tema del laboratorio y certificarnos en la Norma INEN, ya que es lo que esperan de nosotros estos nuevos clientes potenciales.

Espero que con las expectativas para el año 2015 la empresa continúe fortaleciéndose, creciendo y podamos iniciar la devolución de las inversiones a terceros, con el fin de lograr la reducción en 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 2014 al 31 de Diciembre del 2014.

Atentamente,



Eco. PATRICIA LLANO SARMIENTO  
GERENTE GENERAL