# INFORME DE GERENCIA

Quito, 19 de Febrero del 2016

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

Durante el ejercicio económico del 2015, después de examinar los Balances y Estados de Pérdidas y Ganancias, informo a Ustedes Señores Socios, que fue un año muy complicado, por varios factores. Primero por la economia del país, segundo por las dos nuevas competencias directas con que nos encontramos en el mercado, y por las expectativas del clima, ya que las ventas son cíclicas y se incrementan en la época de lluvias, no habiéndose cumplido los pronósticos como en tiempos pasados; pero muy a pesar de todos los contratiempos e inconvenientes, se ha realizado una labor ardua e integral en todos los procesos mejorándolos e impulsando las ventas, por lo que me encuentro satisfecha con los resultados económicos obtenidos.

Durante el 2015 se realizaron despidos de 4 personas, y se fueron realizando ajustes en las compras y mejoras en los costos con el fin de poder optimizar los recursos que nos permitan permanecer en estos dos años de crisis que nos llegan (2016 y 2017).

Con respecto a las ventas del año del 2015, el presupuesto se ejecutó en un 89% ascendiendo a $1.548.903.00 con el atenuante que las exportaciones a Colombia cayeron totalmente por la devaluación del peso, lo que nos hizo perder competitividad. Frente al 2014 las ventas cayeron en un 8%. Esto debido a varios factores, el primero el estancamiento de los proyectos de construcción por las medidas del gobierno, por la caída del precio del petróleo, lo que afecto los ingresos de la población, disminuyendo drásticamente la compra de nuestros productos, y por la aparición de dos competencias fuertes como fue, primero Arkos- Polycubiertas liderada por Eduardo Nicholls, quienes importaron un producto similar desde Chile a costos muy bajos debido a su inferior peso/espesor, y con protección uv solo por una cara, obviamente el precio directamente proporcional con su calidad, habiendo realizado negocios importantes con clientes 1A como Aceros Center. Y la segunda competencia Policubiertas, de dos ex empleados de prodimexito, que montaron una fabrica produciendo el perfil Zinc, saliendo con precios bajísimos dañando mucho el mercado, por lo que tuvimos meses de cumplimiento de presupuesto de 53% en Julio, y 64% en Noviembre, afectándonos directamente.

Con respecto a las tendencias del mercado y revisando las estadísticas de la produccion de los diferentes perfiles, se observas que el tipo Zinc, que en los inicios representaba el 80% de la produccion y ventas, ha presentado una gran caida, siendo en la actualidad solo un

40%, y su disminución frente al 2014 fue de 33.15%; de igual manera la tipo Eternit en la produccion bajo en 6.08% frente al 2014, y solo representa un 16% en el total de la produccion. Los perfiles trapezoidales han ido ganando espacio en el mercado significando actualmente un 44% de la produccion (de 7 perfiles) y un incremento frente al 2014 del 30.54%. Estas tendencias se explican debido a la competencia nueva que se concentro en los perfiles mas vendidos (zinc, y eternit), y nuestras ventas que se han fortalecido gracias a la diversificación de los perfiles trapezoidales, de los cuales se desarrollaron en el 2015 dos nuevos, como fueron para KUBIEC la Alutecho o Kubicarbonato, y para TUGALT la Maxitecho, además la tendencia del mercado a través de los años ha ido mostrando que las cubiertas metálicas han ido ganando espacio frente al asbesto cemento.

Con respecto a la política de comercialización de nuestros productos, hemos trabajado durante todo el año para fortalecer los grandes distribuidores, dando capacitaciones, entregando publicidad, apoyando y acompañando a sus vendedores en visitas de sus clientes, participando en ferias, lo que nos ha permitido mantener una cartera bastante sana, y liquidez para la operación.

En los últimos meses del año se inicio con un nuevo distribuidor MARCOS HUERA quien maneja las ventas de Top Tec de Colombia y tiene clientes muy fuertes en toda la zona del Norte, desde Ibarra hasta Tulcán, con quien tenemos grandes expectativas para el 2016, su fortaleza esta en las cubiertas Opal, pero ya ha iniciado las compras de las azules y de colores. Le hemos estado dando un gran apoyo, y se están realizando pruebas para sacar una cubierta opal económica para poder cubrir sus pedidos en este color.

La provisión de materia prima se concreto a importaciones provenientes desde Perú, y se eliminaron definitivamente los proveedores de Colombia debido a los múltiples inconvenientes en la calidad, (lo que nos trajo costos adicionales en la produccion). Y se continuaron con las compras locales que es un material de excelente calidad.

Los recursos provenientes de la línea de crédito aprobada por el BGR a través del fondo de garantías de la CFN nos permitió realizar el desarrollo de dos nuevos perfiles, mejorar la maquinaria y equipo en general, fabricar una nueva mezcladora y sopladora, hacer un altillo para acomodar la materia prima, hacer nuevas perchas para la ubicación de la produccion de los nuevos productos, comprar un tecle para poder utilizar todos los perfiles en las dos extrusoras, la compra de un nuevo labio para la ex 02 y 03, la compra de un tornillo y túnel nuevo que mejorara la produccion, la fabricación de vallas, y publicidad para los clientes, y la compra de un contenedor de materia prima original, lo que nos ha permitido poder atender oportunamente los pedidos de los clientes.

Actualmente contamos con 11 perfiles en traslucidos que complementan las planchas metálicas, y de asbesto mas comercializadas en el país (Zinc 11 y 12 ondas, tipo Eternit de 5 y 6 ondas, trapezoidal Duramil, Duramil Plus, Duratecho, Supertecho o Superalum, Ajover y los nuevos Alutecho y Maxitecho) 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 por su buena calidad, seriedad en las entregas, y servicio en general.

A finales del 2015, se inicio la fabricación de un nuevo perfil Supertecho, para la fabrica ROOFTEC, por solicitud de ellos, esperamos estar saliendo en Marzo del 2016 con esta nueva lamina que se comercializa a través de los Disensas del país.

Las proyecciones de ventas para el 2016 son de $1.764.000.00, que si lo miramos frente al presupuesto ejecutado en el 2015 significa un incremento de cerca de un 12%, que se espera gracias a los nuevos perfiles que se sacaron recientemente, y al que estará por salir en Marzo, a la recuperación de nuestro cliente 1A Acero Center, quien después de una evaluación de proveedores nos escogió de nuevo, a los nuevos colores que se vienen introduciendo en el mercado, y al trabajo duro en comercialización que se realizara con el incremento de visitas a las diferentes zonas del país, para mejorar nuestra imagen a través de publicidad, entre otros.

Esperamos para el 2016 realizar la implementación y migración a la nueva Norma ISO 9001:2015, para lo que ya se realizo la Planificación Estratégica, en la cual quedaron definidos los pilares de la organización, contando con un plan operativo para el desarrollo de nuevos productos, asesoría, capacitación y servicio al cliente, y el pilar tecnológico que nos permita mantener un produccion en condiciones optimas, asegurando la calidad del producto, para lo cual se trabajara en la automatización de los controles, y en el mantenimiento predictivo.

Para el 2016, tenemos grandes retos como es el tema de bajar los costos, con el fin de poder evaluar la posibilidad de bajar los precios, ya que es una demanda del mercado, y lo que nos permitirá permanecer en el. Para lo que se está evaluando salir con otra marca que compita con nuestro producto líder Ultraflex.

Esperamos poder cumplir con el presupuesto proyectado, mantenernos creciendo en el mercado, tener una cartera sana, y poder soportar el remezón fuerte que se nos vienen en estos dos años de economía en crisis y de cambios políticos como son las elecciones de presidente en el 2017.

De esta manera señores socios he dado informe a las gestiones realizadas en el periodo comprendido entre Enero 01 del 2015 al 31 de Diciembre del 2015.

Atentamente,

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