

INFORME DE GERENCIA

Quito, 20 de Febrero del 2017

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

Estimados Socios:

El año 2016 para el Ecuador fue muy difícil, un año de estancamiento en donde la economía cayó 4.5%, y según cifras oficiales se registro una caída del PIB del 1.7% frente al 2015.

La caída del consumo familiar se redujo en un -2.0%, las Exportaciones cayeron en -10.5% incluido el petróleo, el desempleo aumento en un 6.62% de la PEA y la Inflación fue baja, el 1.12% a Diciembre del 2016.

A pesar de todo este dramático panorama del país, y al ingreso de la competencia al mercado, que en algunos meses como Enero, Marzo y Agosto no llegamos a la meta en las ventas, que uno de los principales distribuidores, (el cual ocupó el sexto lugar en las compras del 2016), como es IFT, dejó de comprar nuestro producto, en los últimos meses, debido a que no se le igualaron los precios a los de la competencia. Nuestra empresa logró cumplir con el 97% del presupuesto anual de Ventas, (\$1.691.973.78), la disminución en las compras, fue compensada con la entrada de nuevos distribuidores, entre ellos el comisariato del constructor con 18 locales en Guayaquil, el ingreso del nuevo vendedor conocedor del mercado ferretero, el apoyo y empoderamiento de los distribuidores existentes, el ingreso con nuevos perfiles desarrollados y nuevos colores en todos los perfiles a Comercial Kywi, y a los demás clientes, la actualización de los exhibidores en los locales a nivel país, con una identificación adecuada de los perfiles, el incremento en las capacitaciones frente a los años anteriores, habiendo llegado en el 2016 a 229 clientes, permitió este logro en las Ventas.

En algunos casos nos vimos obligados a bajar los precios especialmente en los perfiles tipo Zinc y Eternit, para no perder la participación en el mercado, valores que se compensaron con el uso de la nueva materia prima PC, cajas de los medidores de la Empresa Eléctrica, que nos permitió bajar costos, y estrategias como la distribución directa a provincias a través de los camiones, lo que nos redujo los costos de empaque, mano de obra y transporte.

El comportamiento de la producción de los perfiles Ultraflex creció en el 2016 frente al 2015 en un 6%, que a pesar de considerarse un bajo porcentaje, fue un gran logro, ya que nos encontramos con la competencia, especialmente con los perfiles P3 y P7 que son el 55% del total de nuestra producción. El crecimiento, fue debido al ingreso al mercado de los nuevos perfiles especialmente los sacados en el 2015, como es el complemento de la cubierta metálica de Kubiec, que está en el quinto lugar dentro de los clientes, y el de la empresa Tugalt, que se ubicó en el puesto octavo. En menor proporción los perfiles desarrollados en el 2016 como es el nuevo TSR de Rooftec por haber salido casi a finales del año, y cuya penetración en el mercado es un proceso lento, los nuevos colores tuvieron una gran acogida. Los demás perfiles en general sufrieron una drástica caída, lo que nos indica que la diversificación en los nuevos perfiles ha sido una estrategia adecuada, además son los que dejan un mejor margen

de utilidad por no contar con una competencia agresiva.

Con miras en mejorar la producción y poder mantener la buena calidad en nuestros productos, lo que nos ha caracterizado y permitido permanecer en el mercado, se realizaron las siguientes inversiones en la planta durante el año 2016:

- Se fabricó una tolva de soplado y se le instaló un imán potente, en la bodega de materia prima, que garantiza que todo el material entregado a producción tiene una revisión previa, tanto en la bodega, como en las zarandas colocadas afuera.
- Se compraron dos (2) tornillos, uno para la máquina extrusora # 03, que ya está en operación, habiendo mejorado notablemente la producción, y para la extrusora #02, se le están fabricando las adaptaciones para su instalación. El objetivo es mejorar los inconvenientes en la producción ya que esta extrusora cuenta con un tornillo muy corto ocasionando innumerables inconvenientes y generando gran cantidad de producto no conforme, incumplimientos en el plan de producción, incrementando los costos, entre otros.
- Se mandó hacer un nuevo tren formador para la P7, que es un perfil importante por ser el 15% de la producción en traslucidos, ya que los ejes estaban torcidos y había gran desgaste en general, saliendo las planchas torcidas y con muchos inconvenientes.
- Se ha incrementado la capacitación a los operarios, y se establecieron las fichas técnicas de cada uno de los productos, las cuales están en la carpeta de cada extrusora para su consulta y apoyo.
- Se cambiaron todos los elementos y cableado de los tableros de todas las extrusoras, como mantenimiento preventivo mejorando la operación de las máquinas.
- Se contrató un nuevo empleado para la realización de las mezclas para las extrusoras, y puedan estar los operarios más pendientes de la producción

Una actividad relevante durante todo el 2016, fue la implementación de la Norma ISO 9001:2015, en la que se realizó una exhaustiva revisión de todos los documentos del Sistema de Gestión, se actualizaron todos los procesos, y se crearon los nuevos exigidos por la Norma. Se capacitó durante este lapso a todos los empleados, y nos preparamos intensamente para la auditoría externa de recertificación.

Se revisaron la Misión, la Visión y los Valores de la empresa en Setiembre del 2016, y se consideran pertinentes para la Empresa.

Se revisa la Matriz FODA y se continúa con la Planeación Estratégica que será trabajada en el 2017, para el cumplimiento de las expectativas de la Empresa, haciendo énfasis en el desarrollo de nuevos productos, impulsar los Disensas, y se espera poder realizar la negociación con la Canasta de Holcim, ya que se tiene el perfil TSR por ellos comercializado, y desarrollar las redes sociales que cuenta con las bases para despegar. Se estará revisando permanente el Plan Estratégico y se actualizará cuando se considere pertinente.

Hemos ampliado la lista de proveedores calificados, habiendo entrado en el 2016, dos nuevos, Colquimicos, y Logic Trade SAS, y se calificaron por primera vez a Polychem, y Aprodin, todos son proveedores de materias primas, ya que estamos en la búsqueda permanente de bajar costos, y mejorar los términos de negociación. Que en el caso de Polychem a quienes les compramos material PC Original, nos otorgaron 90 días de plazo fecha BL, y con los antiguos proveedores, había que enviar el 50% a la colocación del pedido, y el 50% al BL.

El Caso de Colquimicos, encontramos que tenía el aditivo con la misma ficha técnica de Basf con un costo inferior del 50%.

Con el proveedor de Peru logramos ampliar el plazo de pago, y se incrementaron las compras de nuestra parte.

La consecución de nuevos proveedores, y entrar con la nueva materia prima de PC cajas, han ayudado a la disminución de los costos, y poder permanecer con precios competitivos y en algunos casos otorgar descuentos a los clientes, con el fin de no permitir el ingreso de la competencia.

En general los cambios en los términos de negociación, incrementando plazos y bajando precios, han sido favorables para nuestra empresa, y nos ha ayudado a mejorar la liquidez.

Continuaremos en la búsqueda de la mejora y consecución de nuevos proveedores, y los que obtuvieron una excelente calificación se les informo y agradeció a través de una comunicación, con quienes esperamos fortalecer nuestras relaciones comerciales y permanecer en el tiempo.

La compra del nuevo camión que fue una importante inversión, el cual estará rodando por el país con la publicidad de la empresa, reduciendo costos en los fletes, en el embalaje y realizando entregas oportunas a los lugares difíciles antes de llegar.

En general se percibe un buen trabajo por parte de todo el equipo gestor, e interés por el cumplimiento de sus procesos, sus registros y desarrollo del plan estratégico, del plan de riesgos y demás matrices implementadas recientemente.

A pesar que la percepción del clima laboral en términos de calificación bajo frente al año anterior, se siente un buen ambiente de trabajo, el equipo está compuesto por gente comprometida y colaboradora, y los esfuerzos por mejorar su alimentación, y ahora la compra a los proveedores para el mercado de las familias de los empleados es muy satisfactorio, como lo es el fondo de ahorro, que permite que el personal además de ahorrar, se beneficie con prestamos cortos que mejoran su liquidez.

Las utilidades obtenidas al cierre del balance al 31 de Diciembre del 2016, que se duplican frente al año anterior, es motivante tanto para los socios como los empleados, que son partícipes y muy merecedores de este beneficio.

Todo lo anterior ha redundado en los buenos resultados obtenidos durante el 2016, de los cuales me siento satisfecha.

Para el 2017, hemos tomado la decisión de la fabricación de los nuevos perfiles que los clientes están solicitando en el mercado, como es el de Kubiec, que se espera salga a comienzos de Marzo del 2017, y para el segundo semestre se prevé el desarrollo del Máster Mil, de Rooftec,

La fabricación de un nuevo producto de similar color de Techolit, que se logrará con pigmento para lo que se están haciendo pruebas, si encontrar aun la correcta.

Esperamos mejorar la competencia del equipo gestor, empoderándolos y comprometiéndolos con el SGC, para el trabajo permanente en los nuevos procedimientos y desarrollo de las Matrices establecidas, para aumentar la capacidad de la empresa y generar valor.

Concertar realizar cobertura con los vendedores de Comercial Kywi a nivel país, quienes ya plantearon la propuesta y se está analizando la conveniencia para la empresa.

La instalación del nuevo tornillo en la Extrusora #02 que mejorara la producción del perfil P7.

El análisis de la ampliación de la bodega de producto terminado, que nos permita contar un inventario mínimo adecuado, y poder cumplir la planificación de la producción optimizándola, evitando tanto cambio en los perfiles, y disminuyendo el PNC.

La evaluación de la reubicación de los molinos, y poder poner en marcha los 2 que están fuera de uso, para un total 4 molinos trabajando, mejorando este proceso, ya que se muele botellón, cajas, PNC, y en algunos casos se remuele PC importado, presentando un cuello de botella en la producción, ya que el uso y mezcla de los materiales nacionales como son botellón y caja, con el PC importado, hace que los costos de materia prima se puedan reducir.

También disminuirá el ruido en la planta, lo que mejorar y bajará los niveles de estrés que esto genera.

Apoyar a los nuevos distribuidores incrementando las visitas, el acompañamiento a sus asesores comerciales en visitas a sus clientes, brindando todo el apoyo publicitario y las capacitaciones que se requieran.

Incrementar el inventario en todas las referencias, con el fin de disminuir los cambios en la planificación de la producción, disminuir el PNC por los cambios, y atender los requerimientos de los clientes en el menor tiempo como sea posible.

Lograr entablar negociaciones con Holcim para entrar en su Canasta, y poder vender a través de este medio a todos los Disensas del país, garantizando los pagos e incrementando las ventas.

El desarrollo de las redes sociales direccionando el mensaje, a luz natural y ahorro, en términos económicos y de energía, para lo que capacitaremos el equipo de Comercialización y Ventas, capacitando al Community Manager y demás, para su logro.

Empoderar y apoyar a los grandes distribuidores, permitieron su crecimiento, y a la empresa una buena liquidez y una cartera sana.

Para el año 2017 a pesar de las proyecciones del FMI y del BM son coincidentes en que la economía continuara cayendo en -2.7% según el FMI y en -2.9% según el BM, solo la CEPAL estimaba que se observara un crecimiento del 0.2%. la decisión de Prodímexito, encabezada por su Gerente General, es continuar trabajando más fuerte cada día y cumpliendo las expectativas y planes para crecer en este año lo cual vemos muy viable por los objetivos trazados y el trabajo arduo y dedicado que esperamos realizar.

Atentamente,



Eco. PATRICIA LLANO SARMIENTO
GERENTE GENERAL