

# **INFORME ANUAL A LA JUNTA DE SOCIOS**

Quito, 06 de Marzo del 2019

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

Estimados Socios:

## **INFORME DE GERENCIA**

### **1. CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS DEL EJERCICIO ECONOMICO 2018**

El año 2018 como se previo en el informe del 2017, iba a ser un año de dificultades, ya que se veía venir el alza de precios a nivel mundial en las resinas, que no se dejó esperar, pero más allá fue un año en que nunca llegó el invierno, teniendo en cuenta que nuestras ventas mejoran en épocas de lluvia; los clientes pidieron ampliación de plazos para los pagos, nos vimos obligados a solicitar créditos bancarios para compensar la iliquidez, con sus consabidos costos financiero, ingresó gran cantidad de competencia al mercado, (Novacero y Kubiec importaron sus propios traslucidos y entró Ajoever con su cubierta de PC al mercado); nos dejaron de comprar clientes tan importantes como Megametales y Multimetales, y Acerocenter nuestro cliente número 1 bajó su nivel de compras, (debido a la situación económica del país); no se logró tener cajas de la CNEL que tienen bajo costo, y en algunos casos debimos bajar precios para no perder los clientes, hubo cambios en el equipo de ventas, debido a la salida de una de las Asesoras Comerciales en el mes de Junio, que se reemplazó por dos ejecutivos de ventas, que solo permanecieron tres meses en la empresa, todo lo anterior permitió que los gastos en general subieran y las utilidades disminuyeran frente al año anterior.

A pesar de este panorama, teníamos grandes expectativas como eran fabricar una nueva extrusora, la cual ya entró en funcionamiento, para

lo que debimos alquilar una bodega en Playa Chica, (ya que no contamos con espacio en la sede actual); ingresaron importantes distribuidores como IPAC con 19 locales a nivel país, y Ferrotorre con 3 locales; se mejoró la exhibición de las cubiertas, con estructuras metálicas más robustas y más bonitos, se realizó una campaña de Marketing digital durante el 2do. Semestre; se realizaron capacitaciones permanentes especialmente a los nuevos distribuidores, y a todos los clientes a nivel país, se participó en dos ferias en Perú, (Expoplast y Excon), lo que nos permitió entrar con un primer contenedor en Octubre, se desarrolló un producto para el mercado peruano, el perfil P4.

Gracias a la gestión integral de todos los procesos durante el año, se logró obtener buenos resultados, como fue el cumplir el Presupuesto de ventas en un 94.62% llegando a un monto facturado de \$2.344.753.00, debido al incremento en la venta de los perfiles trapezoidales, que dejan un mejor margen, porque en volúmenes tanto en producción como ventas disminuyeron, actualmente en la producción los perfiles trapezoidales tienen una participación del 51.05%. Tendencia muy importante, porque hacia allá se dirige el mercado, lo que nos indica que estamos bien encaminados

## **2. CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS DEL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2018:**

Durante el 2018 nos encontramos con inconvenientes con la materia prima PC, debido a que todos los proveedores subieron sus precios, y a pesar de ser un polímero escaso, logramos proveernos durante todo el año de materia prima, con un gran inconveniente, que fue que, una cantidad importante de policarbonato llegó contaminado, lo que nos ocasiono la producción de PNC, la utilización de más mano de obra para su limpieza, pero a pesar de los obstáculos siempre logramos cumplir con los requerimientos de los clientes, incluso exportar un contenedor a Perú.

El haber superado del 90% en las ventas, fue un gran reto para la administración, ya que se elaboró un presupuesto basado en los resultados del 2017, un año que sobrepaso todas las expectativas, por lo que fue una gran satisfacción llegar a los valores alcanzados, y podemos arrojar una importante utilidad en los resultados.

### **3. INFORMACION SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCIO EN EL AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAR Y LEGAL**

Durante el año 2018 tuvimos la recertificación del Sistema de Gestión de la Calidad ISO 9001:2015, y la Auditoría Externa Financiera; en el ámbito Administrativo Laboral y Legal no hay eventos en la compañía que ameriten ser reportados a la Junta General de Socios

### **4. SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑIA AL CIERRE DEL EJERCICIO DE LOS RESULTADOS ANUALES COMPARADOS CON EL AÑO ANTERIOR**

Se adjuntan el Balances General y de Resultados del Ejercicio fiscal del 2018 para su análisis y aprobación, en los que se pueden observar el crecimiento de los activos, en las Ventas, y el resultado neto de las Utilidades.

### **5. PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES:**

En cuanto al destino de las utilidades obtenidas en el ejercicio económico del 2018, serán distribuidas de acuerdo a las disposiciones legales establecidas a los Socios, dependiendo de la situación de liquidez de la empresa, o se decidirá dejarlas en Utilidades acumuladas.

### **6. RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS RESPECTO A POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2019**

Para el año 2019 tenemos grandes retos y expectativas, como son:

- Promover el desarrollo y crecimiento del mercado Peruano, incrementando las ventas y cobertura en ese País.
- Firmar el convenio con la CNEL, el cual ya fue aprobado por la Gerencia General, lo que nos permitirá contar con materia prima que reducirá los costos.
- Firmar el convenio con Ferremundo para el desarrollo de su perfil Reytecho, y entrar con la cubierta P3 de 12 ondas para

cobertura, ya que cuentan con una fuerza de ventas de 70 personas a nivel país.

- Desarrollar el nuevo perfil que sacará IPAC, y lograr entrar a través de ellos a la canasta de productos de Holcim/Disensa.
- Continuar con fuerza durante todo el año con un Plan de E-Marketing, con nuevos aires de ahorro energético e iluminación natural
- Esperamos participar en la feria de los mineros en Perú, la cual es muy importante en la economía de ese país.
- Continuar con las capacitaciones a nivel país, haciendo énfasis en el acompañamiento a los ejecutivos de cobertura de Kywl y demás distribuidores de cobertura.
- Esperamos poder cerrar el contrato con Tesalia para la compra directa de botellones, lo que redundará en una baja en los costos.
- La consecución de nuevos proveedores de PC con el fin de incrementar las compras de materia prima, y poder responder al crecimiento esperado (mercado Peruano y nuevos distribuidores).
- Consecución de nuevos proveedores de PC original, con el fin de conseguir bajar costos, y poder competir con la cubierta Opal que tanto la pide el mercado, tanto ecuatoriano como peruano.
- La entrega de exhibidores a cada uno de los clientes de nuestros clientes.
- La compra de un camión, que nos permita mejorar la logística entre la planta y la nueva sede de Playa Chica, y atender los clientes de los Valles

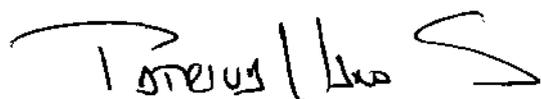
En general esperamos continuar con el trabajo dedicado y permanente del Equipo Gestor y todo el personal de Prodimexito, con el compromiso de mantener nuestra excelente calidad en los productos entregados, que es lo que nos ha mantenido firmes y liderando el mercado, a pesar de la competencia que pretende entrar día a día.

## **7. ESTADO DE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR POR PARTE DE LA COMPAÑÍA**

Se ha dado estricto cumplimiento a las disposiciones emitidas, en la Ley de propiedad intelectual y derechos de Autor, por lo tanto siempre hemos observado las mismas en todas las actividades.

Se trabajó durante todo el año para renovar la Marca Ultraflex, que está registrada en el SENADI lo cual se logró obtener por 10 años más.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Patricia Llano Sarmiento'. The signature is stylized with a large initial 'P' and a long horizontal stroke at the end.

**Eco. PATRICIA LLANO SARMIENTO  
GERENTE GENERAL**