

INFORME DE GERENCIA

Marzo 05 de 2020

**SEÑORES
SOCIOS DE PRODIMEXITO S.A.
CIUDAD**

Estimados Socios:

Es mi deber como cada año informarles los resultados obtenidos en la operación de la empresa durante el 2019, para lo que me permito indicar que fue un año complejo y difícil, primero por la situación general de la economía del país donde la construcción tuvo una gran baja, el paro Nacional afecto bastante la estabilidad de la Economía, que a la fecha no logra recuperarse a pesar de las continuas promesas del Gobierno de contar con capital que permita reactivar la construcción, de los ofrecimientos de los préstamos de BIES para vivienda, pero no se logra concretar nada aun. A pesar de esto logramos entrar con nuevos distribuidores grandes como fue Ferremundo, a quien se le desarrollo su perfil Reytecho. Este distribuidor cuenta con 70 vendedores de cobertura a nivel país. Pero para el ingreso de este cliente fue necesario replantear los precios y bajarlos, además unificarlos a todos los distribuidores de cobertura, lo que ocasionó una disminución en los ingresos pero se compensó a su vez en volúmenes con un incremento fuerte en las ventas motivadas por la calidad y precios accesibles.

A pesar que durante 4 meses de 12, no se cumplió con el presupuesto de ventas, al final del año se tuvo un cumplimiento del 101.29% llegando a un monto de facturación a \$2.484.625.73, influyendo en gran medida los volúmenes de las ventas realizadas a Perú, que sin estas exportaciones no hubiera sido posible alcanzar y sobrepasar el presupuesto establecido para el 2019.

En los comparativos de las zonas, aparentemente se observa que hubo una baja en las ventas en algunas, pero es en valores, por la baja en precios, pero en todas las zonas se creció en clientes, y en volúmenes de venta, gracias al acompañamiento de vendedores de cobertura de todos los clientes, a las capacitaciones permanentes al personal de ventas, la entrega de publicidad y todas las actividades realizadas por el equipo de este proceso, para hacer posible el cumplimiento de todos los indicadores, el mejor posicionamiento del producto en el mercado, y el incremento en las ventas.

Las ventas frente al 2018, se superan en un 5.63% que en valores represento un incremento de \$144.472.00, lo que consideramos un buen logro.

En cuanto a las tendencias de las ventas en los perfiles se puede apreciar que la P3, continúa ocupando el primer lugar con un 44.62%, debido también a las producciones que ser realizaron para el Perú, que junto con la P7 son el 53.80% del total de las ventas. El crecimiento de la P3 se debe también al nuevo color terracota (7.91%) que ha tenido gran acogida especialmente en Guayaquil. El nuevo perfil peruano P4 tuvo una participación del 2.69%, y los perfiles trapezoidales son el 43.60%, en cabeza la Duratecho Plus antes llamado Duramil Plus, con una participación del 13.17% del total de las ventas, contamos actualmente con 10 perfiles trapezoidales incluido el de Perú.

En cuanto a la participación de las ventas a clientes, nuestro Pareto esta, el 70% en manos de los primeros 20 clientes, y el 30% en los restantes; Continua AceroCenter siendo nuestro cliente #1, debido a la apertura de nuevos puntos de ventas a nivel país, y continua su tendencia en ese sentido, en segundo lugar Kywi con 31 locales a nivel país, y presentan un crecimiento importante clientes como Ipac, Ferremundo, Construgypsum, y Tugal entre otros.

El indicador de capacitación a clientes, el cual consideramos de gran importancia, se cumplió sobradamente durante todo el año, llegando a un total de 309 capacitaciones a clientes, 74 más que el año anterior lo cual tiene un efecto multiplicador, ya que al conocer los vendedores las cualidades y bondades de las cubiertas de policarbonato, frente a la competencia, se siente el incremento en las ventas.

En el Proceso de Producción durante el 2019 se produjeron 1.372.141 pies frente al 2018 que fueron 1.182.419 pies, reflejando un incremento del 13.82% que en pies son 189.721, lo cual se debe también al incremento en las exportaciones al Perú.

La producción de perfiles fue la siguiente: en trapezoidales 595.646 pies equivale a 43.41%5%; en perfil P3 597.131 pies, equivalente al 43.52% muy similar a todos los trapezoidales; en Perfil P7 134.811 pies; en perfil P4 44.551 pies; siendo el 56.59% el total de pies ondulados producidos durante el 2019.

La producción en material tuvo un incremento de 42.96 toneladas es decir un 7.24%, habiendo utilizado un total de 593.34 toneladas de policarbonato en el año de las cuales: 445.67 ton. Fue material importado de Centro América, Colombia y Perú, 6.97 ton. de tapas y cajas del CNEL, PC nacional 41.74 ton., PC original 19.28, Ton y 77.75 ton de teja molida.

Este último valor de teja se debe al elevado PNC que sale, porque llega material contaminado de los proveedores ocasionando un sin número de inconvenientes, como quemados, burbujas, rayas, la mayoría por que la silicona con que llega el material es imperceptible, y solo se detecta en el proceso productivo. A pesar de esto se recupera y se reutiliza en el proceso productivo.

Los meses más bajos en producción en su orden, fueron Enero y Junio, los demás meses superamos la producción frente al año anterior.

Se cumplió durante todo el año con el plan de producción, excepto en el mes de Diciembre, que el objetivo fue hacer producción para cumplir con despachos y no dejar mucho inventario para fin de año.

La Planificación semanal de la producción, en coordinación con el proceso de Comercialización y Ventas ha contribuido a que se pueda lograr cumplir con el objetivo de despachos oportunos, ya que se ha podido contar con inventario para los despachos de pedidos aprovechando la disponibilidad suficiente de materia prima, que era uno de los inconvenientes en años anteriores, gracias a que ahora contamos con nuevos proveedores como Effectus quien nos ha despachado un extraordinario material desde Guatemala la mayoría, y un contenedor desde Estados Unidos.

En el proceso Financiero los indicadores como cumplir con el presupuesto de gastos, y, la recuperación de ingresos, en el primero se cumple todos los meses del año, y se ha sobrepasado, se han realizado pagos planificados oportunamente, y compras importantes de materia prima.

Se contó con liquidez gracias que se logró conseguir la ampliación de los plazos con los proveedores especialmente de materia prima, al apalancamiento financiero con préstamos bancarios, y a una cartera sana con la que se cuenta.

La recuperación de ingresos no se cumplió 3 meses, por iliquidez de algunos clientes que demoraron un poco el pago, y algunos solicitaron ampliación del plazo de 30 a 45 días.

Se realizó un re avalúo de toda la maquinaria y equipo de la empresa, ya que fue solicitado por los Auditores Externos en su informe del 2018, lo que trajo como resultado un cambio en del Patrimonio por valor de \$460.588.00, que fue incluido en el Balance Auditado a Diciembre 31 de 2019.

En el Proceso de Investigación y Desarrollo se cumple con su objetivo ya que se desarrollaron dos (2) nuevos perfiles. Uno para FERREMUNDO con su complemento REYTECHO, y hacia final del año se desarrolló el perfil para el Perú denominado PV4 complemento para su producto Tupemesa con gran acogida en ese país. Aunque su producción se inicia en el 2020.

El objetivo de aumentar la Satisfacción al Cliente, para medir el grado de satisfacción, se realizaron 103 encuestas a nivel país, y los resultados obtenidos son muy satisfactorios ya que la calificación obtenida del Nivel de Satisfacción es del 9.21, que sobrepasa la meta, y sobradamente al puntaje del 2018 fue de 8.58

En cuanto a los Cambios en el Entorno (Interno y Externo) se revisaron la Misión, la Visión y los Valores y se realizaron algunos cambios en la Visión, ya se realizó la actualización. Los valores y la Misión se consideran pertinentes.

Se revisó la Matriz FODA la cual está actualizada, encontrando para el año 2020 nuevos retos, amenazas y oportunidades con el fin de continuar con el cumplimiento de las expectativas de la Empresa, para lo cual continuaremos con el trabajo arduo en consecución de Materia Prima, desarrollo de nuevos productos, nuevos mercados, y mejorando la publicidad en cuanto a vallas y paredes. Esperamos impulsar de nuevo el trabajo con redes sociales.

También se revisaron los Objetivos y Política de Calidad los cuales fueron actualizados.

En los Resultados obtenidos en la Revisión Gerencial Anual del Sistema de Gestión encuentro que es un sistema maduro, cuyos dueños de procesos están empoderados y con experiencia, lo que les ha permitido actualizar sus procedimientos, incluir registros que les permiten mejor manejo de sus funciones, gracias a que es una decisión de la Gerencia General mantener actualizado y vivo el S.G.C. que gracias a él, se tiene control, orden, y crecimiento en la organización.

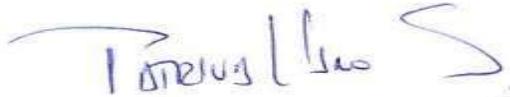
El trabajo dedicado del Equipo Gestor, y todo el personal de Prodimexito, la contratación de nuevo personal calificado, la separación de la Bodega de Producto Terminado, de despachos, el desarrollo de nuevos perfiles y productos, la entrega de publicidad, llaveros de colores, folletos, la creación del nuevo cargo del Promotor de Ventas, la instalación de vallas, las permanentes capacitaciones, el acompañamiento a los vendedores de cobertura, la consecución de nuevos proveedores de materia prima de excelente calidad y compras a plazo, el ingreso al mercado peruano, todo se conjuga para lograr tener una correcta administración y contar con buenos resultados, de los cuales todos somos parte activa y responsable, generando utilidad para los socios y sus empleados.

Para el 2020, continuaremos con el mismo entusiasmo y con las expectativas de crecer gracias a los nuevos planes y proyectos como son crecer el mercado peruano.

El presupuesto de Ventas para el 2020 es de \$2.561.247,57 que es un 4,5% superior al del 2019, considerándolo retador, debido a la economía del país, pero que esperamos no solo poder cumplirlo, si no sobrepasarlo, con las nuevas expectativas de exportación.

Es todo lo que puedo informar de las actividades y resultados obtenidos durante la gestión en el año 2019.

Atentamente,



Eco. PATRICIA LLANO SARMIENTO
GERENTE GENERAL
PRODIMEXITO S.A.