

I N D U S T R I A S
PROTEX®
C o m p a ñ í a L i m i t a d a

Guayaquil, Abril 30 de 2002

Señores:

Accionistas de Proecuan Protex Ecuandina Ltda.

Ciudad

De nuestras consideraciones:

Habiendo cerrado el año contable correspondiente al ejercicio del año 2001, procedo a informar a ustedes el resultado del mismo.

INFORME:

El año 2001 en su totalidad sirvió como ensayo y acoplamiento a la nueva moneda circulante en nuestro país (el dólar). Como estrategia inicial establecimos metas reales y bajamos el crédito a nuestros puntos de venta mas pequeños y buscamos la entrada con nuevos productos en los puntos de mayor movimiento.

Se contrató al Ing. Oscar Saab como gerente de comercialización junto con vendedores adicionales (Sr. Arturo Valarezo y Sr. Freddy Macias) y una persona encargada de imagen corporativa y mantener la mejor presentación de nuestros productos en las perchas (Lcda. María Cedeño). Este grupo dirigido por el Ing. Saab junto al Sr. Juan Martínez formarían nuestro equipo de ventas a nivel Guayaquil.

Establecimos contacto con la empresa Norlop Connect con el afán de rediseñar logo, etiquetas y elaborar una estrategia que nos permita tener mas presencia en el mercado.

Introducimos a nuestra línea productos como:

Protex ProPlast, empaste impermeable para interiores y exteriores.

Protex ProBond y ProWeld, ligantes para concreto y mampostería

Protex ProClean, limpiador multiuso para pisos

Protex ProStop, impermeabilizante para losas

En lo referente a nuestra infraestructura pasamos a mediados de año la gerencia comercial de la planta en la vía a Daule a nuestro Centro Protex con la finalidad de impulsar y dar mayor uso a esas instalaciones. En la planta adquirimos un nuevo mezclador de 2hp y rehabilitamos 2 mezcladores de 5hp y 1hp. Tuvimos al final del año el daño de nuestro caldero que si bien no es indispensable debemos repararlo a la mayor brevedad. En nuestra flota de vehículos nos vimos con la necesidad de vender la camioneta de uso de gerencia la misma que durante todo el año 2001 no pudimos reponer y estamos en la necesidad de adquirir otro móvil para agilizar especialmente la gestión de nuestros vendedores.

EL PRIMER NOMBRE EN ADITIVOS PARA EL CONCRETO



R.U.C.: 0990543216001

FABRICA: Km. 11 1/2 Vía a Daule, Parque Industrial "El Sauce", Guayaquil - Ecuador

ALMACEN: Av. Fco. de Orellana, Alborada 8ava. etapa, Centro Comercial "Galerías", Locales 1 y 2

E-mail: protex@telconet.net

www.protexind.com

PBX: (593-4) 253910

233138 - 274824 • Fax: (593-4) 234810

I N D U S T R I A S
PROTEX®
C o m p a ñ í a L i m i t a d a

RESULTADOS:

Nuestra estrategia de fortalecer a los grandes a dado resultados solo para dos de nuestros clientes; Importadora El Rosado a través de su cadena de Ferrisariatos y el local del Sr. Holger Romero Brito. El resto de locales recibió con agrado nuestras ofertas pero fue sumamente irregular en los pagos.

El desempeño de nuestro departamento de ventas fue muy bien visto por nuestros clientes y empezó con mucho ímpetu pero los resultados no acompañaron ese entusiasmo. El monto total de ventas durante el ejercicio fue de \$ 166,464.78, con un promedio de \$ 13,872.07 de ventas mensuales. El resultado de las ventas obedeció únicamente a la lenta recuperación y rotación de inventarios y la floja labor del departamento de ventas. Es importante destacar que nuestro punto de equilibrio bordea los \$ 13,000 por mes es decir que lo que nos queda para crecer y desarrollar productos y mercado es insuficiente. En cuanto al monto total vendido se debe destacar que un 68% corresponde a ventas de nuestro producto Protex ProSeal.

La empresa Norlop Connect fue desastre y a pesar de que el finalmente tenemos nuestro nuevo logo y etiquetas de Proseal es la recomendación de la Gerencia General que no se utilice esta empresa para ninguna actividad futura.

Los nuevos productos han sido introducidos lentamente en el mercado que aún sigue inundado por nuestra competencia Sika, pero esperamos que en el siguiente año mejore nuestras ventas. Con el único producto que encontramos una limitación fue con el ProStop en el que tuvimos reclamos en el uso de este producto para impermeabilizar cisternas.

En infraestructura de planta no hemos tenido problemas, siendo nuestro principal requerimiento la rehabilitación de nuestro montacarga Allis Chamelrs para el año 2002.

CONCLUSIONES:

Para el año 2002 cambiaremos nuestra política de ventas a una mas sencilla concentrada en los nichos a los que queremos llegar.

Durante los últimos meses hemos prescindido de los servicios de todo el departamento de ventas que laboró el año 2001, con el afán de renovarlo por un equipo mas eficiente. Queda solamente el Ing. Saab a cargo de las ventas y cobranzas y con la consigna de formar un nuevo equipo e incrementar substancialmente las ventas.

El publicitario VITAL para incrementar nuestras ventas será manejado mas de cerca por la Gerencia General y contrataremos directamente al Sr. Jorge Castillo

EL PRIMER NOMBRE EN ADITIVOS PARA EL CONCRETO



R.U.C.: 0990543216001

FABRICA: Km. 11 1/2 Vía a Daule, Parque Industrial "El Sauce", Guayaquil - Ecuador
ALMACEN: Av. Fco. de Orellana, Alborada 8ava. etapa, Centro Comercial "Galerías", Locales 1 y 2
E-mail: protex@telconet.net

www.protexind.com

PBX: (593-4) 253910
233138 - 274824 • Fax: (593-4) 234810

I N D U S T R I A S
PROTEX®
C o m p a ñ í a L i m i t a d a

creativo que colaboró en el diseño del nuevo logo. Debemos crear un catálogo general con toda nuestra línea que podamos difundir a nivel NACIONAL.

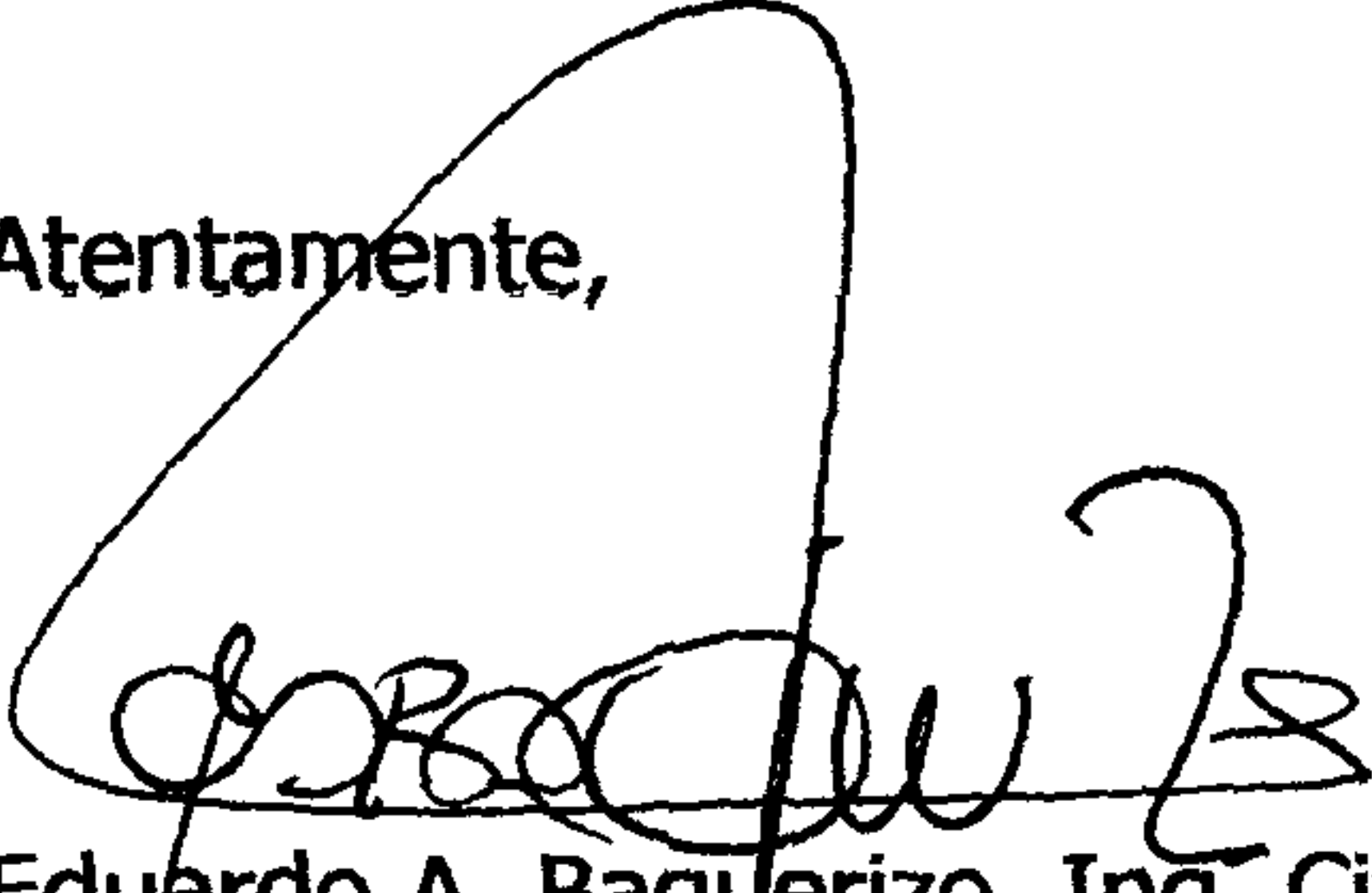
Definitivamente debemos trabajar en la venta de productos adicionales al Protex ProSeal que ocupa el primer lugar en ventas y preferencias en el mercado de Guayaquil. No podemos depender de un solo producto, TENEMOS que diversificar nuestras ventas y tenemos excelentes productos para ello. DEBEMOS poner nuestro esfuerzo en el desarrollo de estrategias y productos que se vendan inclusive mas que el Protex ProSeal.

La utilidad reflejada en el balance general para el año 2001 es de \$ 3,542.44 cifra que no alienta a mucho y que sin mas el reflejo de una pobre campaña publicitaria y un vago esfuerzo de nuestro equipo de ventas.

A pesar de la cifras, la Gerencia General ve con optimismo el inicio del año 2002 y asegura mejores días especialmente si se apoya la inversión que deberemos hacer en el catálogo general y refuerzo del equipo de ventas.

Aprovecho la oportunidad para agradecer la confianza depositada en mi e invito a trabajar juntos en el engrandecimiento de la marca **PROTEX®** en el mercado de la construcción.

Atentamente,



Eduardo A. Baquerizo, Ing. Civil
Gerente General

