

**INDUSTRIA PERFECTOPLAST S.A.**  
**INFORME DE GERENCIA DEL PERÍODO 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2012.**

Enero 31 de 2013

**Propósito del Informe**

El Informe Gerencial tiene el objetivo de constituirse en un marco amplio no vinculante, para relacionar los estados financieros que han sido preparados de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) cortados al 31 de Diciembre de 2012.

Este informe se basa en los principios, características y contiene los elementos necesarios para conocer de manera razonable las condiciones estratégicas, situacional y financiera de Industria Perfectoplast S.A.

Integra en el concepto de la Dirección a los responsables de los procesos vinculados a las decisiones que influyen en el desarrollo de objetivos, el alcance de las metas estructurales y las consecuentes políticas necesarias para el desarrollo de sus procesos internos.

Está dedicado específicamente a los señores accionistas, quienes en la Junta Directiva, analizan, verifican y deciden sobre los resultados de la gestión de la Dirección en el periodo de la referencia. Con esta base, se insiste en que los estados financieros cortados al 31 de Diciembre de 2012 son los elementos de fundamento.

**NATURALEZA DEL NEGOCIO:**

La empresa ha continuado su accionar en la línea de fabricación de compuestos modificados de Cloruro de Polivinilo, con enfoque en la integración hacia adelante con la producción de extrusión. Ha descontinuado la línea de INYECCIÓN para asegurar el cumplimiento de la política general de enfocar sus esfuerzos en las líneas que producen suficientes márgenes que aseguren el crecimiento general.

Los sectores en los que se desarrollan las ventas, y en especial los clientes industriales se mantienen estables, no tienen planes de crecimiento y su contribución a los márgenes son continuos. Ante ellos estamos en una excelente posición competitiva, porque se han satisfecho de mejor manera las necesidades referidas a la calidad y al servicio que se entrega en los Compuestos de PVC.

Dentro de este tema, la creación de valor ha sido una verdadera prioridad, y se ha enfocado especialmente en la continuidad de la calidad y en la velocidad de entrega, aspectos que son reconocidos por los clientes.

**COMPLEMENTO DE LA INFORMACION FINANCIERA:**

**1.- ESTRATEGIA**

La Visión de la Dirección, como idea rectora de la empresa consiste en satisfacer de la mejor manera las necesidades y las aspiraciones de los actores de la empresa. Esto ha significado integrar a todos los siete procesos básicos de la gestión global mediante una estrategia.

La Dirección ha considerado como necesidad urgente organizar la consecución de objetivos en una manera tal que se logre una ventaja competitiva con respecto a la competencia directa que encuentra la empresa en el mercado.

Los objetivos establecidos en el Plan Estratégico, han surgido del análisis situacional, el mismo

que forma parte de este informe.

El camino seleccionado para conseguir la ventaja competitiva es la diferenciación, y como elemento destacado se debe considerar al proceso de mercadeo, el mismo que ha dedicado especial atención al manejo, posicionamiento y consolidación de la marca "La Americana. USA STYLE".

La mayoría de los procesos se han dedicado a contribuir a un objetivo diferenciador que es la velocidad de entrega de los pedidos. Esta opción no ha conseguido la meta de colocar el 100% de los pedidos en 48 horas en las bodegas de los clientes. Sin embargo, el notable acercamiento a esta meta ha implicado la satisfacción del cliente y la continuidad de los pedidos en niveles satisfactorios.

El Gráfico adjunto demuestra la evolución histórica de las ventas durante los últimos 10 años.

Esta posición saludable en el mercado fue la base para que la Dirección decida colocar los precios en un nivel del 10 al 15% mas alto que la competencia directa. En realidad las ventas, comparadas con el nivel de ventas del 2011 tienen el mismo nivel, pero con esta diferencia de precios se mejoraron los márgenes brutos y en consecuencia se ha generado un nuevo nivel de utilidades netas antes de impuestos en el 8% de las ventas.

Este informe tiene interés en explicar las tendencias principales (11) y los factores que han apoyado al rendimiento de la empresa. Una visión holística de la empresa ha sido importante para la dirección, es decir, no se dedicó la atención exclusiva a los índices financieros, sino mas bien a la posición ante la competencia directa. No hay duda la presencia de los competidores es sostenida y constituyen un elemento notable en las decisiones que se han asumido, sin embargo consideramos haber desarrollado una posición segura, continua y previsible.

Este es el contexto que permite establecer estadísticas y tendencias hacia el futuro, las mismas que se analizan en los siguientes capítulos de este informe.

En resumen, la Estrategia se ha implantado parcialmente, sin embargo las primeras decisiones constituyen la base de la consolidación a futuro.

La Dirección pretende dar (12) un punto de vista integral sobre el rendimiento, situación y progreso de la empresa.

El análisis situacional ha considerado las principales amenazas externas, las debilidades internas así como los elementos necesarios para atenuarlas y minimizar sus posibles efectos.

De la misma manera se han considerado las oportunidades externas y las fortalezas que se pueden usar como herramientas para superar las condiciones actuales. Una de las características de la dirección es el permanente interés por el futuro de la empresa y la aplicación de herramientas que permitan dirigirla de la manera mas profesional posible.

La visión hacia el futuro ha sido una de las principales tareas a cumplir, y ésta a la vez ha evidenciado la necesidad de fortalecer los siguientes aspectos:

1.- El primer aspecto de interés es la tendencia de los índices financieros durante los 12 meses del periodo. Especialmente el índice de liquidez y la prueba ácida nos permiten evidenciar que la posición es muy saludable.

2.- De acuerdo al cuadro adjunto, (13) el monto de crédito directo, que consiste en la suma de todos los niveles de créditos confirmados por nuestros proveedores del exterior y la del Banco del Pichincha, se ha duplicado con respecto al periodo anterior; si bien no constan en los estados financieros, éste se constituye en un patrimonio intangible que sustenta en excelente manera el futuro de la empresa. La confianza de los proveedores en la empresa se ha incrementado en un alto porcentaje.

Se evidencia además el surgimiento de nuevos abastecedores, los mismos que han permitido bajar los costos de las importaciones e incrementar, aunque poco en algunos casos, el plazo de pago; esto también ha fortalecido la tendencia a mejorar los índices de liquidez. (15).

#### ANALISIS GERENCIAL DE LOS ESTADOS FINANCIEROS:

La batería de los índices, como informe adjunto al estado de situación y resultados, explican el nivel de consolidación y cambio de la tendencia de los periodos anteriores. (16).

Desde la visión de la dirección, la situación es mas segura, se ha generado un crecimiento intrínseco pequeño, pero son los antecedentes para una conseguir una nueva posición hacia el futuro. Se insiste en el incremento del potencial crediticio acumulado y en la gestión interna de los procesos.

El Cuadro de la Batería de los índices financieros nos permite evidenciar las sustentaciones anteriores.

1.- La gestión del Programa de Salud y seguridad del Trabajo ha sido una de los objetivos del periodo, la inversión se ubica en el nivel de los 25M\$ en el periodo. Consecuencia de o anterior es el incremento de la productividad y disminución de los incidentes y accidentes en el trabajo.

2.- El segundo aspecto es el programa de Innovación de productos actuales y el desarrollo de nuevos productos para los actuales clientes. Estas dos características también han dado los resultados esperados y se tomarán en cuenta para el desarrollo del próximo periodo del 2013.

Este aspecto ha influido notablemente en la venta de la sección de Extrusión, no solo en los volúmenes sino en los márgenes brutos que se obtienen por cada kilo vendido.

#### PERSPECTIVA DEL RUMBO HACIA EL FUTURO:

(17).

La Empresa está posicionada en un nivel de crecimiento, pequeño pero sostenido, en el periodo del análisis se ha constituido en un punto de inicio de consolidación de una nueva etapa de crecimiento mayor. El esquema de abastecedores, desarrollo de los procesos internos, relación con el cliente están enlazados de tal manera que estamos en posición segura y continuo desarrollo.

Además, la consistencia en el cumplimiento de obligaciones con las entidades de control, marca hacia el futuro un esquema de seguridad jurídica, a la que se considera un marco general en el que se desarrolla la empresa.

Con estas consideraciones, la empresa está mejorando continuamente la liquidez, es notable la disponibilidad y acceso al crédito, las utilidades brutas no son las ideales, pero son la base del crecimiento intrínseco.

Este es el camino por el que se continuará la empresa, y con este sentido se pretende incrementar las ventas y el desarrollo de nuevas opciones que resulten en incremento de márgenes y utilidades.

El cumplimiento de estos precedentes nos brindará la opción de consolidar la visión de futuro que en la práctica consiste en satisfacer de mejor manera las necesidades de todos los actores de la empresa.

La gerencia (18) considera que hacia el futuro, no se evidencian notables riesgos en el desempeño de sus factores críticos de éxito, por lo tanto no hay razones para pensar en un deterioro o desequilibrio.

La predictibilidad de las ventas, sobre todo de los ingresos ratifica lo anterior, entonces con este antecedente se construye el escenario de crecimiento, el mismo

se basa en dos líneas fundamentales: El primero en incrementar la diversificación concéntrica y el segundo en diversificar hacia operaciones de importación y distribución interna de productos vinculados a la cartera de negocios de nuestros principales distribuidores que actúan en la línea ferretera.

La gestión de los objetivos estratégicos incluye aprovechar las potencialidades reales que se han construido en el tiempo. La primera es la capacidad de relacionarse con abastecedores del exterior y lograr de ellos una relación estable. Esto implica la capacidad de importar. La segunda la capacidad de mantener relaciones estables con los distribuidores, lo que implica la predictibilidad de las ventas. Por lo tanto, la empresa tiene opciones notables para de importar productos terminados para atender al sector ferretero mediante los distribuidores establecidos y con ellos desarrollar una nueva línea de negocio.

En el ambiente interno, hacia el futuro se consolidará la gestión basada en el Cuadro de Mando Integral, se ha evidenciado el beneficio de esta herramienta de gestión y dirección de la empresa. Esto implica profundizar la gestión por procesos a la luz de los principios ya establecidos en la empresa que se refieren las Normas ISO 9001-2000.

En todo caso, no es el objetivo incluirse nuevamente en la Norma, pero se usarán estas bases para aprovechar los beneficios del Cuadro de Mando Integral.

#### INDICADORES PARA EL FUTURO:

Los avances que se pretenden conseguir se ubican en los siguientes aspectos:

- 1.- La implantación del método de Planificación, Ejecución, Verificación y Rectificación de cada uno de los procesos internos de la empresa.
- 2.- El incremento de la satisfacción de los clientes.
- 3.- El incremento de la utilidad a niveles de tres dígitos inferiores en el 2013.

Con estos antecedentes se usarán los siguientes indicadores: Niveles de satisfacción del cliente y la batería de índices financieros.

#### CONCLUSION

La gerencia pone en consideración de los señores accionistas los resultados obtenidos en el periodo del 2012. Mediante este informe, se pretende demostrar la manera como se los ha obtenido, y sobre todo hacia dónde se dirige la empresa.

Se considera que son positivos y se puede caracterizar a este periodo, como el inicio de una etapa de crecimiento mayor.

La gerencia considera que están construidas las bases para este crecimiento y por lo tanto se puede esperar condiciones de mayor interés y satisfacción para todos los actores involucrados en sus operaciones.

Atentamente,

  
Ing. Alfredo Serán A.  
Gerente General  
Industria Perfeccionplast S.A.