

# **INDUSTRIA PERFECTOPLAST S.A.**

**INFORME DE GERENCIA DEL PERÍODO 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014.**

08 de marzo del 2014

## **Propósito del Informe**

El Informe Gerencial tiene el objetivo de constituirse en un marco suficiente 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 2014.

Este informe se basa en 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 con 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 período de la referencia. Con esta base, se insiste en que los estados financieros cortados al 31 de Diciembre de 2014 son los elementos de fundamento.

## **NATURALEZA DEL NEGOCIO:**

La empresa continúa su accionar en la línea de fabricación de compuestos modificados de Cloruro de Polivinilo, con enfoque en la integración hacia adelante, con los productos terminados de extrusión.

Los clientes industriales continúan aportando la base de crecimiento y la contribución a los márgenes. Estamos en una excelente posición competitiva, porque se resuelven las necesidades referidas a la calidad y al servicio que requieren.

La creación de valor continúa como una verdadera prioridad, y se ha enfocado especialmente en la calidad y velocidad de entrega, aspectos que son reconocidos por los clientes.

## **COMPLEMENTO DE LA INFORMACION FINANCIERA:**

### **ESTRATEGIA**

La idea rectora de la empresa es 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 continuar la consecución de objetivos para mantener la ventaja competitiva con respecto a la competencia directa que encuentra en el mercado.

Se mantiene el camino seleccionado para conseguir la ventaja competitiva con diferenciación, y como elemento destacado al proceso de mercadeo, el mismo que se fortalece con especial atención, 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. Este objetivo ha implicado la satisfacción del cliente y la continuidad de los pedidos en niveles indicados en los balances.

Este informe tiene interés en explicar las tendencias principales 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 ha dedicado la atención exclusiva a los índices financieros, sino más 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 dispone de 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 continúa en la implementación.

La Dirección pretende dar 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 más profesional posible.

#### **ANALISIS GERENCIAL DE LOS ESTADOS FINANCIEROS:**

La batería de los índices, destaca a la liquidez como valor notablemente positivo, explican el nivel de consolidación y la tendencia de los períodos anteriores.

Desde la visión de la dirección, la situación es mas segura, se ha generado un crecimiento intrínseco pequeño, pero son los antecedentes para 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.

Continúa en desarrollo el programa de Innovación de productos actuales y el desarrollo de nuevos productos. Estas dos características también han dado los resultados esperados y se tomarán en cuenta para el desarrollo del próximo período del 2016. Esta gestión ha neutralizado la presencia de la competencia, no solo en los volúmenes sino en los márgenes brutos que se obtienen por cada kilo vendido.

#### **PERSPECTIVA DEL RUMBO HACIA EL FUTURO:**

La Empresa está posicionada en un nivel de crecimiento, pequeño pero sostenido, en el período del análisis se mantiene la consolidación. El esquema de abastecedores, desarrollo de los procesos internos, relación con el cliente están enlazados de tal manera que la empresa está en posición segura y continuo desarrollo.

La consistencia del cumplimiento de obligaciones con las entidades de control, se considera positivo en el marco general en el que se desarrolla.

La empresa continuará en este sentido, para el próximo ejercicio, en el proceso de incrementar las ventas y el desarrollo de nuevas opciones que resulten en incremento de márgenes y utilidades.

Con estos precedentes se consolida 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 considera que a 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 extraen las potencialidades reales. La primera es la capacidad de relacionarse con abastecedores del exterior que fortalecen una relación estable. La segunda la capacidad de mantener relaciones estables con los distribuidores, lo que implica la predictibilidad de las ventas.

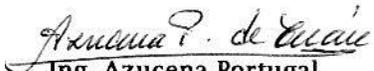
En el ambiente interno, hacia el futuro se consolidará la gestión basada en el Cuadro de Mando Integral, se ha evidenciado el beneficio de esta herramienta de gestión y dirección de la empresa.

## CONCLUSION

La gerencia pone en consideración de los señores accionistas los resultados obtenidos en el período del 2014. Mediante este informe, se pretende demostrar la manera como se los ha obtenido, y sobre todo hacia dónde se dirige la empresa.

Están construidas las bases para el crecimiento y por lo tanto se puede esperar condiciones de mayor interés y satisfacción para todos los actores involucrados en sus futuras operaciones.

Atentamente,

  
Ing. Azucena Portugal  
Gerente General  
Industria Perfectoplast S.A.