

**INDUSTRIA PERFECTOPLAST S.A.
INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LOS SEÑORES
ACCIONISTAS**

PERIODO 1 ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2019

Quito, 22 de Junio de 2020

Señores Accionistas de Industria Perfectoplast S.A.:

En cumplimiento con las disposiciones de las entidades de control societario y los Estatutos Internos de la empresa, presento a Uds. el informe de Gerencia General, correspondiente al periodo 1 de enero al 31 de diciembre de 2019.

Este informe sintetiza las metas que se propusieron al iniciar el periodo y los resultados obtenidos al cierre del mismo, además incluye la manera como se han cumplido las disposiciones de la Junta de accionistas y una visión de la situación de la empresa al 31 de Diciembre de 2019.

EVOLUCION DEL ENTORNO 2019

El Banco Central ha señalado un nivel del PIB Ciento ocho mil millones de dólares con un crecimiento anual del 0,1%. El sector de la manufactura, que es el área de referencia de la empresa, presentó un crecimiento de 1,5%. La empresa está vinculada a dos sectores, el plástico y de la construcción, el sector plástico no está entre los sectores de mayor crecimiento como en periodos anteriores y el de la construcción registra un decrecimiento del 5,2%.

Durante el período han surgido e ingresaron al mercado nuevos fabricantes de los mismos productos. Esto se ha evidenciado en todas las áreas geográficas del país, independiente de su importancia.

La presión social, nuevos hábitos de consumo y las regulaciones de entidades de control sobre el sector plástico han acentuado la exigencia para reducir el impacto ambiental; esto se refleja en ordenanzas e impuestos que finalmente se reflejan en la reducción del 6% de las importaciones de plástico en el Ecuador.

Se consolida como una tendencia el cambio hacia productos plásticos menos impactantes y con mayor contenido de reciclado, si bien es cierto que la cartera

de los productos activos no ha recibido directamente esta nueva influencia, se la ha considerado como una amenaza y al mismo tiempo como una oportunidad hacia el futuro.

Este esquema general ha provocado la reducción de precios y márgenes que finalmente incidieron en los resultados inicialmente planificados.

RESULTADOS DE OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

La estrategia se integró en cuatro ejes u objetivos:

- 1.- Diversificación, basada en el desarrollo e integración a las ventas anuales de nuevos productos que fueron vendidos al mercado tradicional, es decir a los distribuidores que realizan cobertura en ferreterías a nivel nacional. Las ventas se ubicaron en el nivel de 45,5 TM que equivalen a 113,0 M\$ dólares y es el 47 % de lo planificado.
- 2.- Venta basada en clientes, áreas geográficas y productos tradicionales, lograda en 718 TM que equivalen a 1,54 MMS y significan el 90 % de lo planificado al iniciar el período.
- 3.- Incremento de la productividad basado en la reducción del costo de proceso de fabricación. El incremento de margen bruto relacionado con ventas netas es 3,5% entre 2019 comparado con 2018.
- 4.- Diversificación basada en el desarrollo de una nueva línea de fabricación de plástico para clientes tradicionales. La demanda inicialmente pronosticada ha se ha reducido notablemente y ha provocado la suspensión del proyecto; el mismo se se encuentra en espera hasta asegurar que las condiciones del mercado sean positivas.

Plan de acciones preventivas:

Ante la evidencia de un entorno más exigente hacia la protección ambiental, la reducción del consumo por efecto de una crisis económica en los sectores productivos afines a la empresa y la presión de la competencia sobre el mercado tradicional, la dirección se propuso concretar lo siguiente.

Redespliegue de la estrategia:

1. Aplicación de una política de reducción parcial de precios solamente en productos que mostraban mayores márgenes o en los que era posible compensar con la reducción del costo de fabricación.
2. Reducción de los desperdicios de materia prima, recurso humano y energía eléctrica
3. Reducción de gastos por asesoría e ingresos de la dirección.
4. Reducción de préstamos bancarios, inventarios inactivos, préstamos de personas naturales.

Estas decisiones finalmente permitieron obtener los resultados que se señalan en los balances auditados, los anexos e informes de los procesos de ventas, fabricación, gestión financiera y cobranza.

LIMITANTES

Varias metas no se han logrado conseguir,

La reducción de desperdicios de materia prima en la producción del área de extrusión. El promedio de material desperdiciado en producto no conforme del 2018 ha sido el 5,8% y el de 2019 se ha reducido al 4,5%. La propuesta inicial fue lograr el 3,5%. Sin embargo están implementadas para el año 2020, las modificaciones en los ingredientes de fabricación para conseguir la reducción esperada.

Reducción de costo de mano de obra directa por concepto de horas extras del 2018 fueron 0,011 \$/Kg y en el 2019 0,09 \$/Kg. Este resultado significa una reducción, sin embargo no se logró la meta que era del 0,07 \$/TM.

La reducción de préstamos bancarios y de personas naturales se ha conseguido parcialmente, se refleja en el índice de endeudamiento de 0,82 en 2018 a 0,62 en 2019. Esto implicó optimizar recursos de toda naturaleza, especialmente en inventarios, cuentas por cobrar y plazos de cobranza. En el 2019 la meta fue llegar a 50M\$ deudas con el banco Pichincha, sin embargo se redujo desde 195M\$ hasta 95,4M\$.

NOTAS ADICIONALES Y RECOMENDACIONES:

La rentabilidad obtenida se reduce, así se refleja en los índices pertinentes, al mismo tiempo es baja comparada con el sector en el que se desarrolla, sin embargo, dentro de una visión general, la empresa mantiene un elevado nivel la capacidad de sus procesos críticos relacionados a fabricación y financiación.

Los niveles de confianza de los proveedores y bancario son óptimos, pues se cuenta con suficiente disponibilidad de ellos para incrementar consumos cuando el proceso de ventas lo requiera. En la práctica, la posición competitiva es notable y está sostenida por la capacidad operativa de 80TM/mes de ventas.

La empresa puede de incrementar su rentabilidad mediante la venta de 960TM anuales, optimización de su proceso de fabricación mediante la reducción de los desperdicios de materia prima, costo de mano de obra directa por kilo y reducción de tiempos no operativos de sus equipos de producción.

CONCLUSIONES

No es posible concluir este informe sin destacar el desempeño de los colaboradores de la empresa y del cuadro directivo que apoya en gestiones de planificación y control de los procesos críticos. Es oportuno relieves sus habilidades, destrezas y actitud para incrementar resultados de sus respectivos índices de gestión y desempeño.

La Gerencia General consigna el reconocimiento a todos los señores accionistas quienes, sin excepción, con su confianza y apoyo permanente han contribuido a lograr los resultados presentados en este informe, el mismo que queda en su consideración.

Atentamente,


Ing. Azucena Portugal A

Gerente General

Industria Perfectoplast S.A