



PRODUCTOS DOMESTICOS DEL ECUADOR S. A.

INFORME DE LABORES DEL GERENTE GENERAL DE PRODUCTOS DOMESTICOS DEL ECUADOR S.A.

Señores

JUNTA DE ACCIONISTAS

PRODUCTOS DOMESTICOS DEL ECUADOR S.A. "PRODOMECA"

CIUDAD.-

De mis consideraciones:

En cumplimiento a mi obligación como Gerente General de PRODUCTOS DOMESTICOS DEL ECUADOR S.A.; y conforme a lo establecido en la Ley de Compañías y del Estatuto vigente, permítanme presentar a Uds. el siguiente informe de labores llevado a cabo en el Ejercicio 1.998.

El haber obtenido resultados positivos en el Ejercicio /98, para nuestra compañía debe ser de gran satisfacción, considerando todos los problemas de índole económico que existe en el mercado nacional.

Si comparamos la Venta alcanzada contra lo que se presupuestó notaremos una diferencia de un 9%, lo cual es satisfactorio. Es decir, logramos el 91% de nuestras metas generales.

A continuación hago mención a cada una de las áreas para conocer más de cerca su desenvolvimiento:

PRODUCCIÓN:

Se fabricó en general un 15% menos que el Año/97.

Toda esta producción se la ha realizado en función a la demanda que ha existido por parte del público.

Adicional a esta producción se fabricó el Colchón "Solo Espuma" y a partir de Julio hasta Diciembre/98 se fabricó el Colchón "Solo Espuma Acolchado".

Les hago notar que dentro de nuestras metas propuestas estaba la salida al mercado de las Bases para la línea de Espuma y de un modelo de Colchón Estrella de la Línea de Espuma, metas que fueron alcanzadas en su totalidad. Los modelos de Bases son: Holliday, Zafiro y Dorado como un complemento para la Línea de Colchones; y el Colchón Estrella de la Línea de Espuma fue denominado "Elegance", el mismo que tiene su base respectiva. Este modelo está fabricado bajo una nueva tecnología propia de PRODOMECA, llamada Hyper Packet.

Cumpliendo con lo resuelto en Junta de Accionistas, logramos incursionar en la Línea de Sábanas, desde luego importadas desde Colombia. Procedimos así para lograr una previa experiencia, con el fin de luego realizar una inversión en maquinarias para la producción de Sábanas. La experiencia fue negativa, las ventas no han sido nada significativas.



RUBRO VENTAS:

Conforme los detalles estadísticos que reposan en sus archivos; el colchón de mayor Venta fue el Super Sport de 2 plazas ; seguido del Ortopédico de 2 plazas y en tercer lugar está el Colchón Super Sport de 1 ½ plaza , ubicándose el Colchón Super Sueño de 2 plazas en cuarto lugar ; es decir, como en los Ejercicios anteriores, se mantiene la misma tendencia. Estos tres modelos significan el 61% de la Venta en unidades. No obstante, hago notar que ha existido una reducción considerable en las Ventas de esta Línea.

Respecto a la Línea de Resortes con Espuma, el colchón más demandado es el modelo Holiday, seguido del Zafiro (Semi-Ortopédico), y luego del Dorado (Ortopédico), todos de 2 plazas.

La tendencia en la Venta es 54% el Modelo Holiday, 28% el modelo Zafiro (Semi-Ortopédico) y 18% el modelo Dorado (Ortopédico).

Es importante la Venta de la Línea económica, conformado por el Colchón Solo Espuma y el colchón Solo Espuma Acolchado, ya que siendo marginal; es decir, una línea que esta fuera de presupuesto, contribuye una suma importante para cubrir gastos.

También hago notar que en la línea de Sábanas se fracasó al no poderlas introducir en el mercado, a pesar de su excelente calidad y buena presentación. De las 5.000 unidades que importamos desde Colombia, todavía tenemos 4.300 unidades al 31 de Diciembre/98.

PROPAGANDA Y PROMOCIONES:

Considerando una inversión de s/.521'831. en Propaganda y s/.330'749. en Promociones, realmente ha sido poca la cobertura propagandística que hemos tenido, pero nos ha ayudado la institucionalización del regalo de Una almohada por cada unidad vendida. Vamos a seguir con la misma política para el Ejercicio 1.999.

FINANCIAMIENTO:

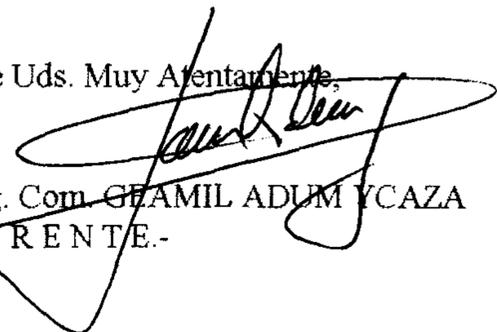
Como ustedes bien conocen nuestra compañía se endeudó única y exclusivamente para financiar la Planta de Espuma, endeudamiento original en 1.997 fue de US\$1'300.000 y que al 31/Diciembre/98, el mismo está en US\$713'344. es decir, que en el lapso de 2 años hemos bajado el endeudamiento al 56% del total.

En el Ejercicio /98 los costos financieros fueron de s/.1.611'423.000 , aproximadamente US\$278.000 y todos estos costos han sido absorbidos por los resultados de la empresa.

Adjunto a este informe Uds. encontrarán el Estado Financiero cortado al 31 de Diciembre/98 convertido en Dólares y actualizado en la valoración de sus Activos Fijos, mediante el cual podemos conocer cual es el valor de nuestro Patrimonio real en PRODOMECA.

Estoy optimista de haber cumplido una vez más con las metas trazadas.

De Uds. Muy Atentamente,


Ing. Com. GEAMIL ADUM YCAZA
GERENTE.-



00 APR 1999