



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.
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 1.999.

Como es de conocimiento de todos Uds., el Ejercicio 1.999 ha sido uno de los años que mayores problemas ha tenido en la economía del país y por ende ha repercutido en forma sumamente negativa para los negocios en general, y nuestra compañía no ha sido la excepción; aunque, logramos cumplir casi con todos nuestros compromisos de deudas a Bancos y proveedores.

Esta Gerencia General, con la autorización de la Junta de Accionistas, optó una política liberal en lo que a precios del producto se refiere, actuando siempre de acuerdo a las circunstancias económicas que se iban presentando.

De acuerdo al presupuesto para el Ejercicio 1.999, en la línea de Algodón alcanzamos una venta del 48% en unidades; y en la línea de Espuma alcanzamos una venta del 52% en unidades; es decir, apenas logramos vender el 53% en unidades de los que teníamos proyectados.

Tuvimos que hacer una drástica reducción de personal, habiendo liquidado a 37 personas de los 97 que teníamos a inicios de año.

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

PRODUCCION

Se fabricó el 60% menos en unidades de resortes con algodón y el 40% menos en unidades de resortes con espuma todo el año 99.

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



Lo perfecto para dormir bien.

PRODUCTOS DOMESTICOS DEL ECUADOR S. A.

Adicional a esta producción se fabricaron 2.081 unidades del colchón "Solo Espuma" y se fabricaron 1.484 unidades del colchón "Solo Espuma Acolchado".

Prácticamente la Planta trabajó al 50% de su capacidad instalada.

RUBRO VENTAS

El gran total de Venta del Ejercicio fue de s/.18.584'246 el mismo que quedó reducido a una Venta neta de 16.156'769., en vista de que en el transcurso del año se optó por la modalidad del Pre-pago; es decir, un descuento extra del 14% que se le otorgaba al Distribuidor por sus compras pagadas por anticipado. Hago resaltar esta nota ya que fue muy importante la decisión para la obtención del financiamiento para la empresa en una época de crisis.

Entonces la venta neta fue de s/.16.156'769.; de los cuales en la línea de algodón el monto vendido fue de s/.7.010'785., en la línea de Espuma se vendió s/.9.026'187. y en la Línea de Sábanas s/.119'797.

Las unidades vendidas de Resortes con algodón tuvo una baja considerable con relación al año 98 del 46%.

Las unidades vendidas de Resortes con Espuma tuvo una baja considerable con relación al año 98 del 33%.

En la Línea de Solo Espuma y Acolchado se vendió 3.446 una baja del 30% y en la Línea de Sábanas se vendieron 641 juegos.

Conforme a 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 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 65% de la venta en unidades. No obstante, hago notar una vez más 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 Holliday, seguido del Zafiro (Semi-Ortopédico), y luego del Dorado (Ortopédico), todos de 2 plazas.

La tendencia en la Venta es 59% el Modelo Holliday, 27% el modelo Zafiro (Semi-Ortopédico) y el 14% el modelo Dorado (Ortopédico) y Elegance. Cabe indicar que el modelo Elegance no tuvo la acogida que pensábamos por lo que tuvimos que descontinuarlo y a la vez se aprovechó el nombre "Elegance" para ponerlo al modelo Dorado; en vista de que, el Departamento de patentes y marcas no aprobó el nombre Dorado.

PROPAGANDA Y PROMOCIONES

Hemos invertido s/.382'217. en Propaganda y s/.327'098. en Promociones, lo que equivale al



Lo perfecto para dormir bien.

PRODUCTOS DOMESTICOS DEL ECUADOR S. A.

4,3% del total de la Venta entre ambos rubros. Realmente ha sido poca la cobertura propagandística que hemos tenido, si hubiéramos realizado más inversión no hubiera justificado en lo más mínimo, ya que estamos en un país en donde existen muchas necesidades pero poco dinero para cubrirlas.

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 de Diciembre/99, el mismo está en US\$235.956 ; es decir, que en el lapso de 3 años hemos bajado el endeudamiento en un 81%.

El endeudamiento al 31 de Diciembre/99 quedó de la siguiente forma:

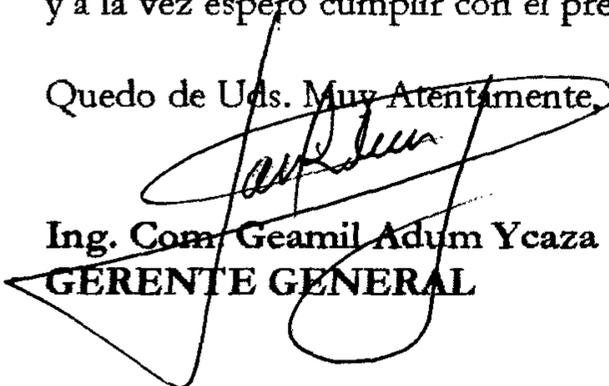
* BOLIVARIANO	-0-
* FILANBANCO	-0-
* PACIFICO	US\$ 42.623 (s/.897'290. ./ . 21.052)
* PROMADASA	<u>193.333</u>
TOTAL DEUDA	US\$ 235.956
	=====

RESULTADOS :

Creo que fue un logro con mucho esfuerzo el poder mantenemos en el mercado; y a la vez, el negocio nos haya generado fondos para pagos de deudas; es decir, que si hubiéramos cerrado la Empresa nos salía más caro que mantenerla en actividad.

Con este informe espero haber ayudado a despejar dudas respecto a la actividad de la empresa, y a la vez espero cumplir con el presupuesto para el Ejercicio 2.000.

Quedo de Uds. Muy Atentamente,


Ing. Com. Geamil Adum Ycaza
GERENTE GENERAL