



## 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 2.001.

Debido a la mejor estabilidad económica en que vive el país, debo manifestarles que prácticamente en todas sus partes el presupuesto del Ejercicio se cumplió a cabalidad. Claro está que se tomaron ciertas medidas correctivas para lograr los objetivos de Ventas, siendo una de ellas la disminución del margen operacional.

Según las Estadísticas del Ejercicio 2.001, logramos vender un 6 ½ % más de lo presupuestado y un 27,6% más que el Ejercicio 2.000.

#### PRODUCCION

Hubo una producción del 28 ½% comparado con el año 2.000.

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

Para obsequiar por promoción se fabricaron 33.960 almohadas.

#### RUBRO VENTAS

La venta se incrementó en el 41,8% con relación de venta del año 2.000.

Las unidades vendidas de Resortes con algodón sumaron un incremento considerable con relación al año 2000 del 28 %.

Las unidades vendidas de Resortes con Espuma sumaron un incremento considerable con relación al año 2000 del 27 ½ %.

En la Línea de Solo Espuma y Acolchado se vendieron 3.146 unidades, igual que el año 2000, y en la Línea de Sábanas se vendieron 1.417 juegos.

-1-

24 APR. 2002





Lo perfecto para dormir.

## PRODUCTOS DOMESTICOS DEL ECUADOR S. A.

Del gran total de unidades vendidas de acuerdo a los informes estadísticos, el 80% se vende en la Costa y el 20% en la Sierra.

Conforme a los detalles estadísticos que reposan en sus archivos; en la línea de Algodón el colchón de mayor venta fue el Super Sport de 2 plazas ; seguido del Super Sueño de 2 plazas y en tercer lugar está el colchón Ortopédico de 2 plazas, ubicándose el Super Sport de 1 ½ plaza en cuarto lugar; es decir, como en los Ejercicios anteriores, se mantiene la misma tendencia. Estos cuatro modelos significan el 65 % de la venta en unidades.

Respecto a la línea de Resortes con Espuma, el colchón más demandado es el modelo Holliday de 2 plazas, seguido del Holliday de 1 ½ plaza , y luego el Zafiro (Semi - Ortopédico) de 2 plazas.

La tendencia en la Venta es 64 % el Modelo Holliday, 25 % el modelo Zafiro (Semi-Ortopédico); y el 11 % el modelo Elegance (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 del presupuesto, contribuye una suma importante para cubrir gastos.

Se puede notar que a partir de 1.998 disminuye la venta de colchones de Algodón con Resortes. El motivo es la existencia de la nueva línea Espuma con Resortes.

### **PROPAGANDA Y PROMOCIONES**

Hemos seguido con la política de no hacer inversión en Propaganda, tanto en prensa como en T.V.; ya que nuestro presupuesto no alcanza para desarrollar campañas publicitarias tan amplias. Sin embargo, se gastó US\$40.538,00 en avisos de radio, aportes y subsidios a clientes, compra de gorras, camisetas, a más de la instalación de 4 vallas publicitarias (una en Salinas, una en Manta, una en Machala y una en el Kilómetro 26 de la Vía al Triunfo).

Además, por el obsequio de almohadas se gastó US\$33.340,00 ya que hemos seguido regalando almohadas por cada unidad vendida.-

### **ENDEUDAMIENTO:**

En este rubro no hay mucho que acotar, solo quisiera recalcarles que desde el año 2.000, la compañía tiene su único endeudamiento crediticio con los señores Jamil Adum Antón y Vicente Adum Antón, por la suma de US\$200,000.00.

### **NOTAS ADICIONALES :**

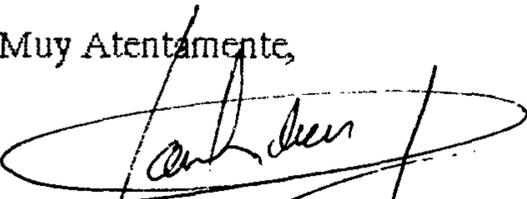
Se procedió a obtener la aprobación de la división del solar de PRODOME S.A. por parte de la Municipalidad de Guayaquil, para que en caso de que exista la posibilidad de Venta del solar vacío o de Venta de la compañía, proceder a realizarla de inmediato, y no en ese momento iniciar el trámite que dura no menos de 6 meses. Con esta división ya aprobada tenemos las siguientes posibilidades:

- 1.- De venta de solamente el solar vacío.
- 2.- Vender la compañía PRODOMECE S.A. sin el solar vacío.
- 3.- Vender la compañía PRODOMECE S.A. con el solar vacío.

La decisión se la tomará cuando se presente la alternativa definitiva.

Sin más que informarles, me suscribo de ustedes, Señores Accionistas.

Muy Atentamente,



**Ing. Com. Geamil Adum Ycaza**  
**GERENTE GENERAL**

24 ABR. 2002