

**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 2.002

Este fue un año que lo considero estable, ya que a pesar de no tener liquidez, pudimos salir adelante, aunque a costa de sacrificar márgenes de rentabilidad.

Según las Estadísticas del Ejercicio 2.002, logramos vender un 1 % más con relación al Ejercicio 2.001.

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

**PRODUCCION**

Se fabricaron entre Línea de resortes con algodón, y Línea de resortes con Espuma, un incremento del 2 % comparado con el año 2.001.

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 33.984 almohadas.

**RUBRO VENTAS**

Del gran total de unidades vendidas; de acuerdo a los Informes Estadísticos, el 78 % se vende en la Costa, el 21 % en la Sierra, y el 1 % en el Oriente. Sólo Guayaquil consumió el 65 %; y Quito el 7,6; Quito subió su consumo del 7 % al 7,6 %. Las ciudades de Babahoyo, Machala, Cuenca, Santo Domingo y Loja consumieron el 16 %, el resto del país consumió el 11,4 %.

25 ABR. 2003



	<b>VENTA</b>
1.) Línea de Resortes con Algodón	\$ 1'067.276
2.) Línea de Resortes con Espuma	1'442.670
3.) Línea Solo Espuma	57.221
4.) Línea Solo Espuma Acolchado	17.810
5.) Línea Protectores de Colchones	5.776
6.) Línea de Sábanas	12.598

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 "Ortopédico" de 2 Plazas y en tercer lugar está el colchón "Super Sueño" 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 64 % 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 67 % el Modelo Holliday, 23 % el Modelo Zafiro (Semi-Ortopédico); y el 10 % 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 está fuera del presupuesto, contribuye una suma importante para cubrir gastos.

### **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\$ 51.668,00 en avisos de radio, aportes y subsidios a clientes, compra de gorras, camisetas, y en el mantenimiento de las vallas publicitarias que están ubicados en Salinas, Manta, Machala y en la Vía al Triunfo.

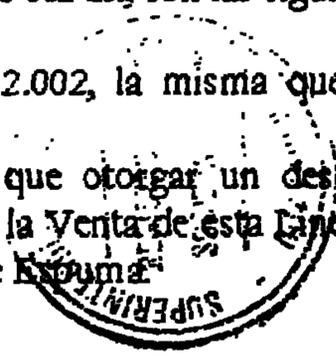
Además, por el obsequio de almohadas se gastó \$ 36.168 ya que hemos seguido regalando almohadas por cada unidad vendida.-

### **RESULTADO:**

**25 ABR 2003**

Ustedes tienen el informe del resultado del Ejercicio 2.002, cuyo resultado final está por debajo con relación al Ejercicio 2.001. Las razones para que esto sea así, son las siguientes:

- 1.- He mantenido la Lista de Precios durante todo el año 2.002, la misma que tiene vigencia desde Agosto del 2.001
- 2.- Desde el mes de Marzo/02 hasta Diciembre/02, tuve que otorgar un descuento general del 10 % en la Línea de Algodón, para poder mantener la Venta de esta Línea; que es la que nos da el margen superior, y que subsidia a la Línea de Espuma



3.- Para obtención de liquidez mantuvimos un descuento por Pre-pago, que estuvo en el orden del 8 y 10 % en las Ventas en General. En todo el Ejercicio 2.002 otorgamos la suma de \$231.725 por concepto de descuentos por Pre-pago y bonificaciones.

4.- No obstante que los precios de venta fueron mantenidos, y habiendo otorgado descuentos, también tuvimos que absorber incrementos de sueldos al personal y absorber incrementos en los gastos operacionales y gastos de Ventas; es decir, los costos subieron pero los precios de venta se mantuvieron.

5.- Otorgamos un subsidio de transporte de aproximadamente \$20.000, gasto que fue creado con la finalidad de mantener un incremento en la Venta, pagando un promedio de \$2,20 por unidad vendida y enviada a provincias.

Para el año 2.003, una de las medidas que tomaremos será la de incrementar los precios en el menor porcentaje posible, para poder mantener la Venta y poder obtener un resultado más favorable.

### **LIQUIDEZ Y CUENTAS POR COBRAR:**

El mayor problema que la compañía ha tenido en el año 2.002, ha sido la falta de liquidez, razón por la que no ha podido cumplir a cabalidad con el pago de obligaciones a proveedores. Cabe indicar que las dos obligaciones bancarias de sumas pequeñas que tiene la compañía no se encuentran vencidas. El motivo básico para que esto suceda han sido dos razones:

1.- Que la compañía PRODOMECC ha otorgado préstamos a la compañía PROMADASA; y esto lo ha realizado en reciprocidad a los créditos que PROMADASA le otorgará a PRODOMECC en años atrás cuando se estaba construyendo la Planta de Espuma.

Cabe indicar, que el crédito otorgado a PROMADASA está respaldado con una Prenda Industrial de: 2 máquinas de hielo, y 1 compresor de 125 HP. Al momento se está instrumentando otra Prenda Industrial adicional por: 1 Clasificadora de camarón, 1 Compresor de 125 HP, y 1 Equipo de Frio compuesto de compresores, evaporadores, tableros de control, etc. de los túneles 8 - 9 y 10.

2.- Los valores anticipados que la compañía PRODOMECC le ha realizado al Ing. Geamil Adum Ycaza.

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

Muy Atentamente

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



**25 ABR. 2003**