

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL DE
PROMETIN CIA. LTDA. A LA JUNTA GENERAL
ORDINARIA DE SOCIOS,
EJERCICIO 2011

Ambato 11 de Abril de 2012



1

- Señor Presidente, Señores Socios: Cumpliendo con los deberes y obligaciones encomendados por ustedes, como Gerente General y Representante Legal de la Compañía Prometin, a continuación expongo los resultados obtenidos en las diferentes áreas de interés de la empresa en el ejercicio del año 2011



2

CONTENIDO

- Situación de la economía mundial.
- Entorno general del país.
- Sector de la construcción en el año 2011.
- La Empresa
 - Administrativo
 - Comercial
 - Financiero
 - Resultados
 - Conclusiones



3

ECONOMÍA MUNDIAL

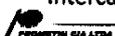
- Pese a la crisis que afecta a ciertos países de la Unión Europea de Naciones y el crecimiento aletargado de los EEUU, la economía mundial ha experimentado un crecimiento del 4.2% en el año 2011 y se estima un crecimiento similar para el año 2012. (FMI)
- Estas cifras son el resultado de un mercado muy dinámico y en constante desarrollo en los países de Oriente Medio.



4

ECONOMÍA MUNDIAL

- Y el impulso que representan los países de economías emergentes como China, Brasil, México, entre otros.
- Los países de Latinoamérica también aportaron de manera positiva en el crecimiento de la economía mundial, siendo los países de la CAN los que más se destacan por sus exportaciones y por la estrategia de intercambio comercial interregional utilizada.



5

ECONOMÍA MUNDIAL

- Según el BID, las exportaciones registradas por la CAN incrementaron un 37% en el 2011 y el crecimiento del Intercambio entre las naciones que lo conforman fue solo de un 20%.
- Colombia fue así, el país que lideró este crecimiento con un 40%, seguido por Perú y Bolivia. Ecuador se encuentra en último lugar con un crecimiento del 26% en las exportaciones.



6

LA EMPRESA

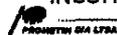
- Manteniendo la tónica positiva y un régimen de crecimiento del sector de la construcción en el país durante el año 2011, la empresa ha ido a la par y también experimentó un crecimiento de la siguiente manera:
- Cumplimiento del 99,71% de los presupuestos de ventas, en función al 15% de incremento planteado.
- Cumplimiento de la utilidad esperada sobre la meta de ventas del 115.60%



13

LA EMPRESA

- Los buenos resultados corresponden básicamente a que los márgenes de rentabilidad han sido más altos y estables que el año pasado.
- El gasto operativo se ha mantenido en el 15%, en proporción a las ventas, tal como el año.
- A la participación de la empresa dentro de la contratación pública a través del portal del INCOP.



14

LA EMPRESA

- Se logró cumplir el contrato de "Rebate" firmado con el proveedor Edesa a inicios de año, e inclusive se lo superó en la línea de sanitarios, llegando al final del año a un crecimiento del 19% con el proveedor.
- Este resultado nos permitió escalar 2 posiciones en el ranking de distribuidores de Edesa, ubicándonos así en el 3º puesto de los distribuidores de canal mayorista.



15

LA EMPRESA

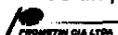
- Además, el cumplimiento cabal de todas nuestras obligaciones como clientes, durante todo el año, es un factor reconocido por Edesa y el resto de proveedores de la Compañía.
- En el 2011 la empresa cumplió con todos sus deberes como persona jurídica legalmente constituida y ante todos los organismos de control.



16

ADMINISTRATIVO

- En el ámbito administrativo el 2011 fue un año en el cual se mantuvo la operatividad normal de la empresa.
- Un punto importante que revisar es la inclusión de los balances y capacitación del personal responsable dentro de las normas NIIF. Este punto se lo cumplió hasta finales del año 2011 y se lo efectuó con el asesoramiento de un profesional en la materia.



17

ADMINISTRATIVO

- La nomina de la empresa se mantiene en 25 personas (± 2) y, por haber superado el límite permitido por la ley para prescindir de una persona con discapacidad, se procedió a contratarla, siendo esta labor un tanto tediosa pero, al final, aparentemente nos ha dejado una persona que será de mucha utilidad como Auxiliar de Bodega.



18

MERCADEO

- Durante el año 2011 se utilizaron básicamente los mismos medios y/o canales de difusión para las campañas publicitarias de la empresa; éstas fueron:
 - Publicidad Móvil
 - Radial
 - Prensa
 - Revistas
 - Brochures
- Sin embargo se logró concretar contratos de canje con una buena parte de los proveedores, siendo esto más conveniente para el flujo y gasto de la empresa.



25

MERCADEO

- En el último trimestre del año todos los esfuerzos publicitarios se destinaron hacia la introducción de la marca de piso flotante "BLUMEN", abarcando los mismos canales de difusión mencionados, además de exhibición de producto en locales de distribución, promociones y descuentos por introducción de la marca.



26

FINANCIERO

- El año 2011 la empresa no requirió del financiamiento del Banco para cubrir sus obligaciones e inversiones en mercadería.
- Inclusive se logró hacer la importación y compra de activos (camión) con capital propio.
- Sin embargo estamos conscientes que ha sido posible gracias a la cuenta Reserva Facultativa y a las buenas utilidades del año que se encuentran aun en las arcas de la compañía.



27

FINANCIERO

- Un cambio importante para la Compañía y para los intereses de los socios se produjo en el manejo de Bancos, cambiando la operación principal y línea de crédito del Banco Pichincha al Banco Promérica.
- Se consiguió una tasa del 9.7% en la LC frente al 11.20% que se manejaba con el Pichincha .
- La LC está garantizada única y exclusivamente a través de una prenda comercial ordinaria de los inventarios.



28

FINANCIERO

- **INVENTARIOS:** Pese a que se han reducido, los inventarios antiguos aun representan un factor de ineficiencia y que restan liquidez a la empresa; en el 2011 se trabajó para reducirlos a su mínima expresión, pero aun persisten.
- **CARTERA:** El año 2011 se procedió a iniciar acciones legales sobre la mayoría de cuentas de difícil cobro; a continuación un detalle y composición de cuentas:



29

RESULTADOS

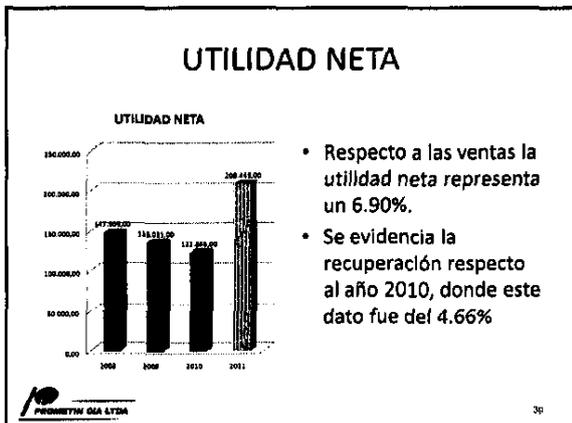
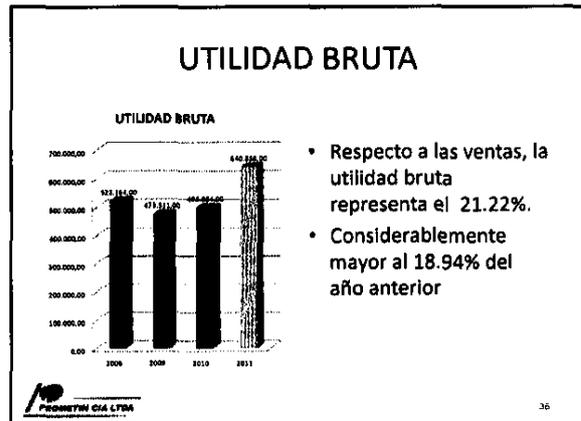
- En las siguientes diapositivas se muestran los resultados obtenidos en los diferentes componentes del Estado de Pérdidas y Ganancias y se cita como referencia los resultados de años anteriores.

PUNTOS

- Ventas
- Costos
- Gastos
- Inventarios
- Ingresos operacionales
- Ingresos no operacionales
- Utilidad bruta
- Utilidad neta



30



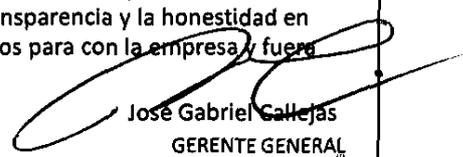
Rentabilidad del ejercicio 2011 sobre el Capital y Patrimonio

- Utilidad Neta:
 - 208.445,53 usd - 15% Empleados
 - 177.178,70 usd - 24% Impuesto a la Renta
 - 134.299,79 usd - 5% Reserva Legal
 - 127.584,80 / 400.000 usd Capital Pagado
 - 31.89%**
 - 127.584,80 / 708.503,03 usd Patrimonio
 - 18.00 %**

CONCLUSIÓN

- Gracias a un importante crecimiento del sector de la construcción a nivel nacional, al posicionamiento de la empresa en el mercado central, al trabajo arduo y continuo de todo el equipo de la empresa, se consiguió alcanzar las metas y objetivos planteados para el año 2011.
- Esto nos impulsa a plantearnos objetivos y metas más ambiciosos en el ámbito empresarial, profesional y económico, que esperamos conseguir las con el esfuerzo, dedicación y trabajo acostumbrados.

- Por mi parte y, por un año más, reitero mi más profundo agradecimiento a ustedes, Señores Socios, por el apoyo, respaldo y confianza depositados en mí para el manejo de su empresa.
- Tengan la seguridad de que siempre se mantendrá, ante todo, el profesionalismo, el trabajo, la transparencia y la honestidad en todos mis actos para con la empresa y fuera de ella.
- Gracias


 José Gabriel Callejas
 GERENTE GENERAL