



**INFORME DE LA GERENCIA GENERAL DE  
PROMETIN CIA. LTDA. A LA JUNTA GENERAL  
ORDINARIA DE SOCIOS,  
EJERCICIO 2012**

Ambato 24 de Abril de 2013



- Señor Presidente, señores Socios, habiendo cumplido mi cuarto año al frente de la Compañía y siendo cada vez mayor la confianza y apego hacia la empresa y su equipo de trabajo, me dispongo a informar a ustedes sobre las actividades, proyectos emprendidos y resultados obtenidos al culminar el ejercicio económico del año 2012.



# CONTENIDO

- Situación de la economía mundial.
- Entorno general del país.
- Realidad del sector de la construcción en el año 2012 en el Ecuador.
- La Empresa
  - Administrativo
  - Comercial
  - Financiero
  - Resultados
  - Conclusiones



# ECONOMÍA MUNDIAL

- Los actores principales de la economía mundial en el 2012 fueron los que marcaron el ritmo del crecimiento económico mundial, ritmo que se vio afectado principalmente por la crisis de deuda de Europa en donde se produjo un doble rescate a Grecia y España.
- EEUU presentó un ritmo lento en su economía y China frenó su actividad de igual manera.



# ECONOMÍA MUNDIAL

- Según el FMI, Europa es el termómetro de la economía global y su recesión ha sido transmitida a las principales potencias.
- El crecimiento mundial del PIB proyectado para el 2012 fue del 4%, siendo a fin de cuentas mucho menor, ubicándose en solamente un 2.2%
- Los mercados bursátiles se vieron muy afectados también debido a la volatilidad e inestabilidad del mercado.



# ECONOMÍA MUNDIAL

- El caso de América del Sur no fue mucho más alentador, siendo el 2,7% el crecimiento del PIB de la región, frente a un 4,5% experimentado el año anterior.
- Un tema que preocupa es la disminución en las exportaciones de las naciones de América Latina y el Caribe, las cuales decrecen drásticamente a un crecimiento mínimo del 1,6% frente a un 23,9% de crecimiento en el 2011.



# ENTORNO GENERAL DEL PAÍS

- Según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y el BCE, el crecimiento económico del país fue del 4,8% siendo este crecimiento impulsado principalmente por la sólida demanda de consumo interno y por la gran inversión pública que se genera en varios sectores importantes de la economía del Ecuador.
- La inflación respecto al 2011 disminuyó en 1.25% y cerró al 31 de diciembre en 4,16%.



# ENTORNO GENERAL DEL PAÍS

- Las remesas de los migrantes cayeron drásticamente frente al año 2011 y se debe al alto índice de desempleo en los EEUU que asciende al 8%, a la crisis latente de España y a una Italia que no tiene una realidad muy diferente a la de España.



# ENTORNO GENERAL DEL PAÍS

- Los ingresos fiscales se expandieron en un 14,1% durante el 2012, siendo el IVA y el ISD los impuestos de mayor incremento en recaudación.
- En términos generales el 2012 fue un año en donde la dinámica de la economía mundial y nacional fue lenta y conservadora.



# SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN

- Según la CCQ el sector de la construcción inmobiliaria en el país experimentó un crecimiento del 4,5% que resulta mucho menor a la cifra de crecimiento registrada en el año 2011.
- Pese a que existe un alto déficit de vivienda en el país, las ventas no fueron al ritmo esperado, ya que en el año 2011 se construyó una gran cantidad de unidades habitacionales y una buena parte de estos proyectos culminó su venta en el 2012, razón por la cual el sector se vio comprimido.



# LA EMPRESA

- Los resultados de la Compañía en el año 2012 se alejan de lo planificado y presupuestado, pero se acercan mucho a la realidad experimentada por el sector de la construcción.
- Es así que la variación en las ventas fue positiva en un 3,98% y las utilidades percibidas fueron similares a las del año 2011 con una variación negativa de 5.773 usd.



# LA EMPRESA

- La disminución en la utilidad representa un 2.76% frente a la utilidad neta resultante del ejercicio 2011 y corresponde principalmente a la decisión que se tomó de bajar ciertos márgenes de rentabilidad en productos de alta rotación donde ha aumentado la competencia y a la liquidación de inventarios antiguos y de baja rotación que se decidió en la Junta del año pasado.



# LA EMPRESA

- La relación con todos nuestros proveedores nacionales e internacionales es sana y bien llevada, teniendo completamente al día nuestras obligaciones.
- Con el principal proveedor nacional, Edesa, se logró cumplir la tercera y máxima escala del plan de “rebate” y se obtuvo una bonificación importante que se refleja en las utilidades.



# LA EMPRESA

- De la misma manera se han ido fortaleciendo las relaciones con los proveedores en el exterior, tema que constituye uno de los principales objetivos de expansión y rentabilidad para la empresa a corto y mediano plazo.
- *Se revisará a detalle la actividad con cada proveedor más adelante en este informe.*



# ADMINISTRATIVO

- Lo más destacable en el área administrativa quizás fue la contratación de un nuevo software administrativo-contable el cual aun no se encuentra instalado debido ciertas complicaciones directas e indirectas que han retardado su implementación. Sin embargo, tenemos plena confianza de que será una herramienta de gran utilidad en casi todas las ramas de la empresa.



# ADMINISTRATIVO

- Nos ayudará en la simplificación, seguridad y dinamismo de las actividades diarias de la empresa.
- El nombre del sistema adquirido es SACI - JAVA, es una evolución del sistema con el que cuenta actualmente la empresa.
- Se decidió por éste ya que se identificaron la mayoría de las necesidades de la empresa en él y, además, porque desde hace aproximadamente 8 años se dio un anticipo por este sistema



# ADMINISTRATIVO

- Además se esta invirtiendo cerca de 4.150 usd en un servidor para el óptimo funcionamiento del Sistema y seguridad de la información.
- El valor invertido en el nuevo Software es de 7.896 usd
- NÓMINA
- El personal de la empresa se mantuvo en 26 personas durante el año 2012.
- El organigrama y estructura se han mantenido y se han fortalecido .



# COMERCIAL

- El departamento comercial ha asumido por decisión de la Gerencia y con el respaldo de los socios, un importante reto debido al aumento del portafolio de productos con las líneas de importación que se han ido sumando a la cartera de productos.
- Afortunadamente y con el apoyo del equipo comercial y nuestros clientes hemos podido introducir 4 líneas sobre las cuales aún queda mucho trabajo por hacer.



# COMERCIAL

- Las marcas y productos que se están comercializando actualmente son:
  - Piso Flotante
  - Espejos
  - Porcelanatos
  - Calefones



# COMERCIAL

- Marcas de los productos importados





# COMERCIAL

- Evolución de las ventas de productos importados en el 2012

VENTAS IMPORTADOS														
LINEA	FECHA DE INICIO	VOLUMEN DE VENTAS AÑO 2012												TOTAL LINEA
		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
MIRAL	may-12					294.96	3,566.79	2,347.09	721.85	1,356.89	13,437.54	1,026.06	1,348.90	24,100.08
THERMOTEC	ene-13													-
BLUMEN	oct-11	14,109.90	15,791.23	7,602.64	14,800.73	19,959.99	6,032.89	21,723.07	19,245.19	11,073.50	29,122.40	13,292.96	25,959.92	198,714.42
LOUIS VALENTINO	oct-12									179,135.71	14,868.24	13,283.10	11,733.03	219,020.08
TOTAL MES		14,109.90	15,791.23	7,602.64	14,800.73	20,254.95	9,599.68	24,070.16	19,967.04	191,566.10	57,428.18	27,602.12	39,041.85	441,834.58
Venta a Ing. Alvaro Guaman (encargado de la construccion del nuevo Municipio de Ambato) septiembre 12										179135.71				



# COMERCIAL

- El departamento comercial de la empresa es quizá una de las áreas que más se va a beneficiar de la implementación del nuevo sistema en donde se prevé automatizar e individualizar procesos por cada agente de ventas.
- Se implementarán sistemas de control de rentabilidades y diferenciación de precios por tipo de cliente y canal de venta.
- De igual manera se espera manejar los créditos de forma automática y de manera más estricta.



# COMERCIAL

- El equipo de vendedores se mantuvo en el mismo numero que el año pasado con una persona a cargo como coordinador comercial y adicionalmente se han cambiado las funciones de la persona que se encargaba de mediciones e instalaciones de muebles de cocina (línea que se dejó de comercializar) para darle impulso especial a las líneas de productos importados ( coordinador de línea).



# COMERCIAL

- Se logró incursionar mediante una negociación de canje al 50%, con una constructora importante de Quito y al momento se está despachando mercadería de una venta esperada de 165 mil dólares.
- La casa que se recibe esta valorada en 79.000usd y está situada en Conocoto, en la segunda etapa de 156 casas de un proyecto denominado La Moya.



# MERCADEO

- Debido a la inclusión de las nuevas líneas de producto importado, la mayor parte del presupuesto de publicidad y mercadeo se destinó a la elaboración de exhibiciones y producto de muestra para piso flotante y porcelanato, descuentos importantes en productos para exhibiciones de espejos y actualmente en calefones.
- Además se ha invertido en el desarrollo de marcas



# MERCADEO

- De las 4 marcas con las que cuenta la empresa al momento, 3 han sido desarrolladas por la empresa, éstas son BLUMEN, MIRALL Y THERMOTEC.
- De estas 3 marcas, BLUMEN esta registrada con éxito en el IEPI y actualmente se encuentran en proceso de registro la marca THERMOTEC y LOUIS VALENTINO.
- La última marca en ser registrada será MIRALL.



# MERCADEO

- Además, este año se modificó la imagen corporativa de la empresa, refrescándola y otorgándole una apariencia más moderna.
- Nueva imagen corporativa:

**PR**  **METIN**

---

*acabados para la construcción*



# MERCADEO

- En los últimos meses del año, se arrancó con el desarrollo de la página web, la cual, al momento, está terminada en un 60% y se muestra colgada en la web de la siguiente manera
- [www.prometin.com](http://www.prometin.com)
- Adicionalmente a esto, se realizó una feria de ofertas y liquidación durante 3 días en el mes de diciembre.



# MERCADEO

- El desarrollo de marcas ha contemplado el diseño de catálogos y brochures para cada una de ellas, con su consiguiente reproducción en imprenta como lo podrán ver en la documentación entregada para la Junta.
- Finalmente, en esta rama no se ha dejado de publicar en periódicos en ocasiones eventuales y hemos tenido un pautaje radial constante en Radio Bonita, gracias a un canje.



# FINANCIERO

- La empresa en su rama financiera ha gozado de una buena liquidez y de un manejo muy bien controlado y proyectado gracias al apoyo de la Subgerencia.
- Se requirió del uso de la línea de crédito, principalmente para las operaciones de comercio exterior.
- El mayor movimiento bancario y financiero está concentrado en el Banco Promérica, en donde contamos con una línea de crédito de 200M, la cual fue ampliada a 300M en este año.



# FINANCIERO

- El manejo de las cuentas corrientes del Banco Pichincha y Banco del Pacífico es frecuente y sostenido, de tal manera que se tiene relación buena y sana con tres instituciones financieras.
- De igual manera han tocado a nuestra puerta varias otras entidades con propuestas que se las tiene presentes en caso de una necesidad adicional.



# FINANCIERO

- Los inventarios de baja rotación han disminuido, dejando de ser una carga financiera como capital amortizado; sin embargo, falta mucho por hacer en este rubro.
- Vale la pena destacar que el año pasado se entregaron la totalidad de las utilidades a los socios, tal como se decidió en Junta y se cumplió con las fechas de pago ofrecidas.

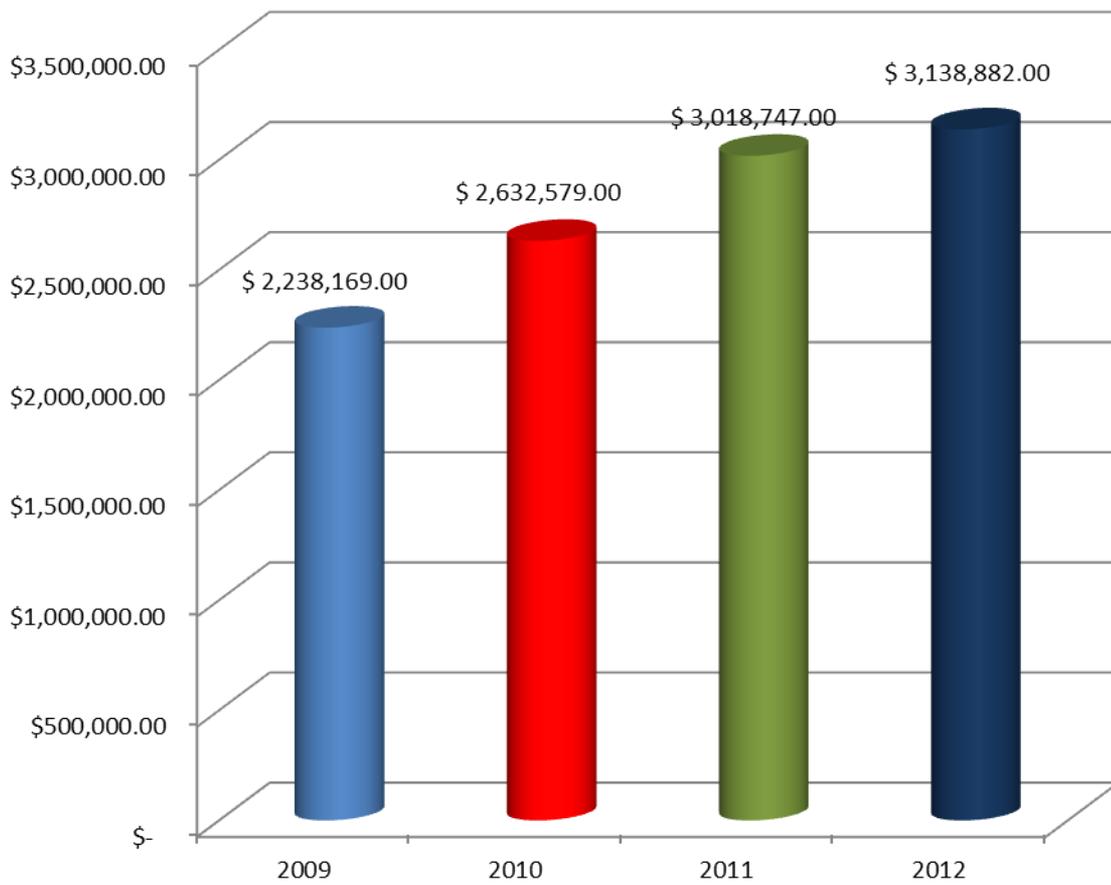


# RESULTADOS

- A continuación pasaremos a revisar los resultados generales en las distintas cuentas de interés de la empresa:
  - Ventas
  - Costos
  - Gastos
  - Inventarios
  - Ingresos operacionales
  - Ingresos no operacionales
  - Utilidad bruta
  - Utilidad neta



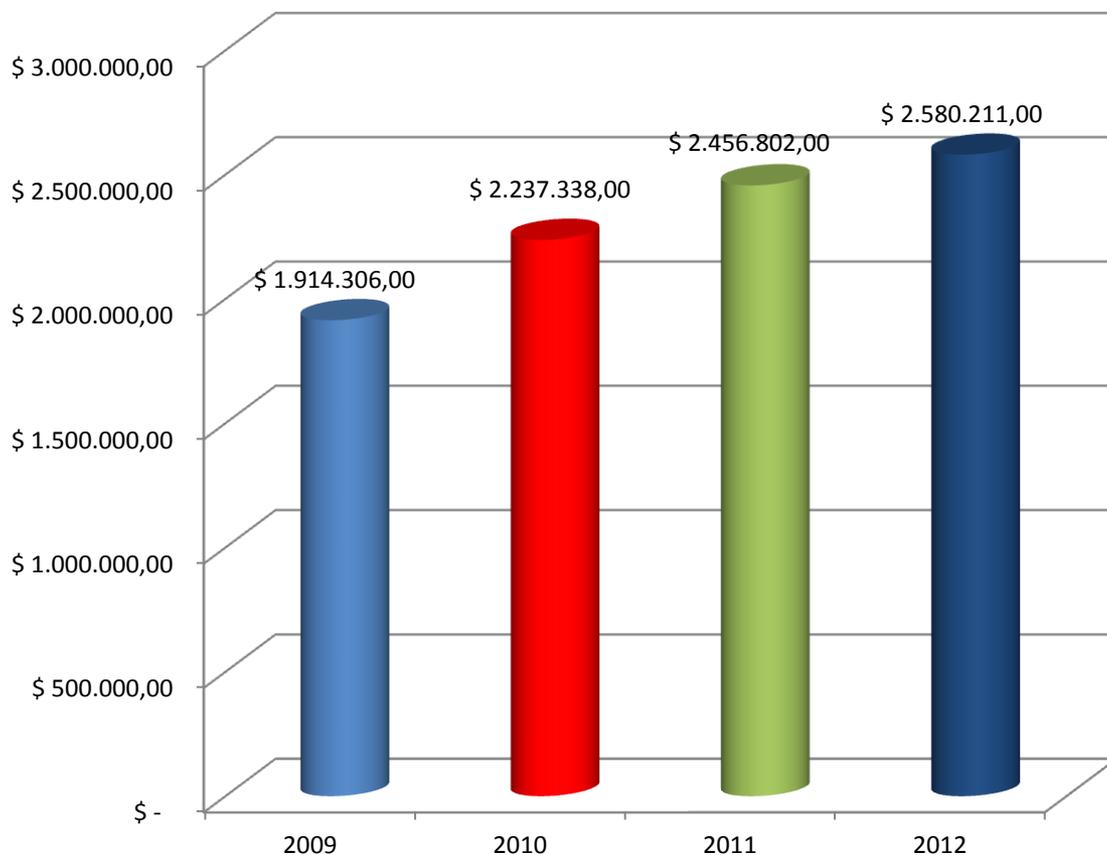
# VENTAS



- Las ventas incrementaron en un 3,98%
- Lo importante es que existió crecimiento y la empresa se mantuvo.



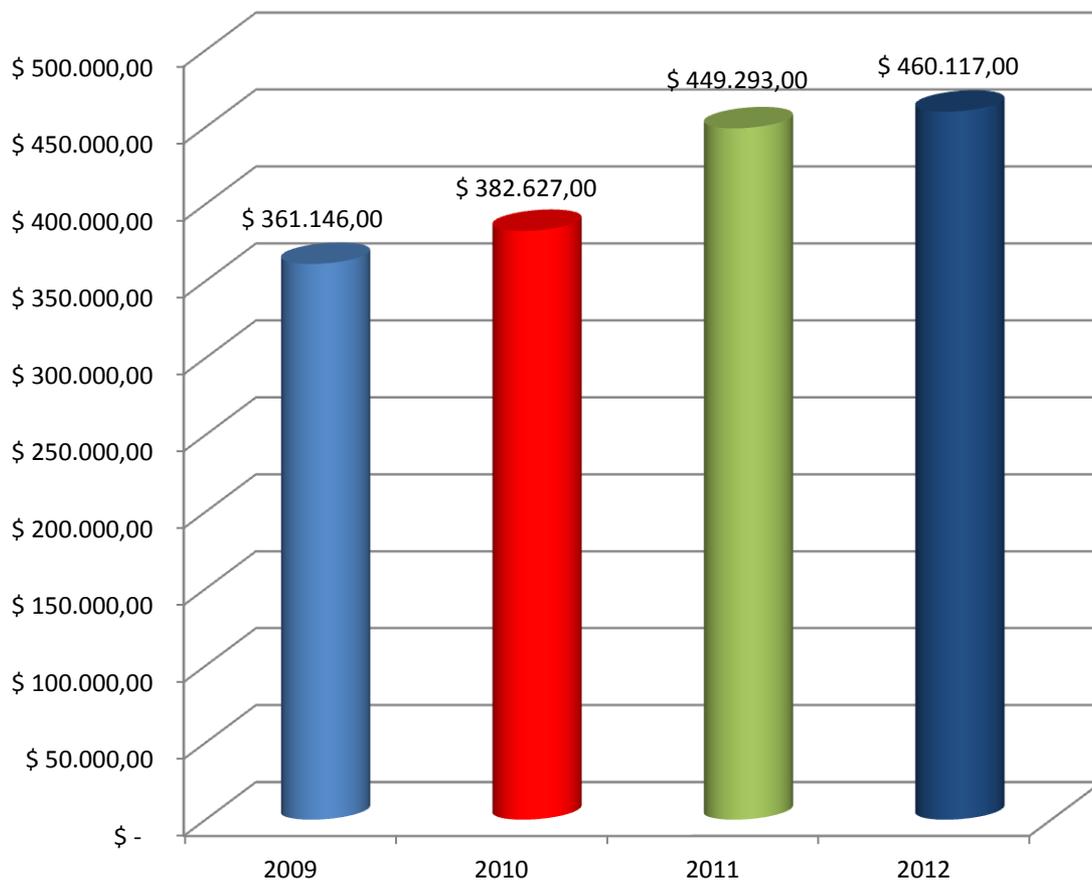
# COSTO DE VENTAS



- En relación a las ventas, el costo de ventas del 2012 representa un 82.20%
- Se incrementa levemente frente al año anterior.



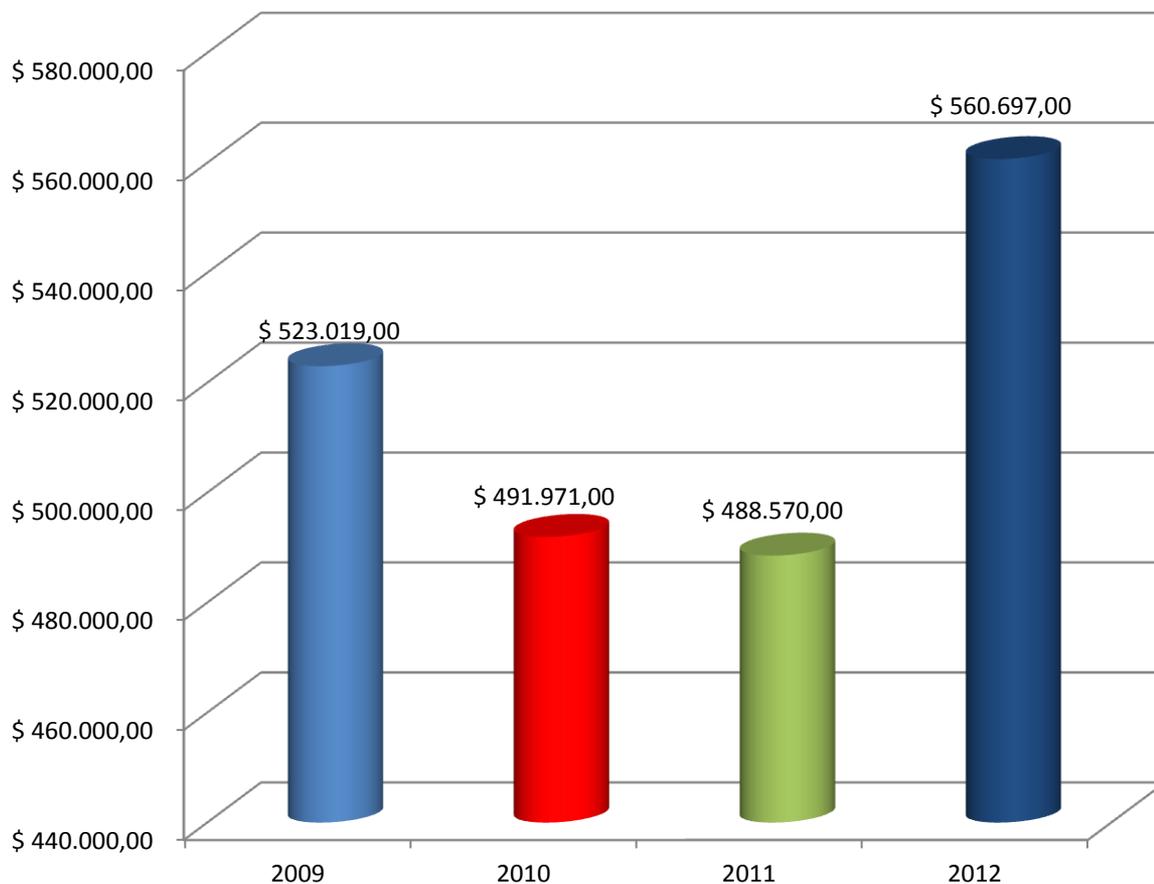
# GASTOS



- El gasto con relación a las ventas en el año 2012 se incremento a 15,24%
- El dato del 2011 es de 14.88%



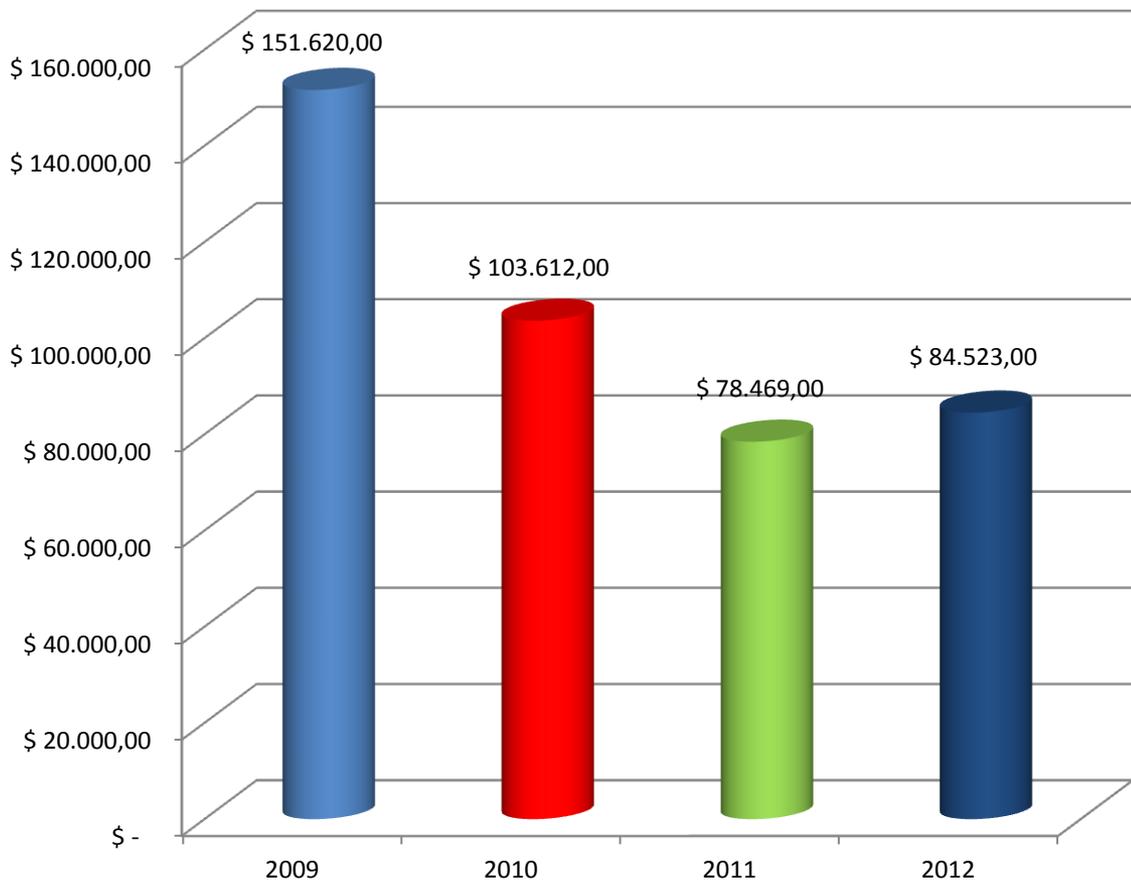
# INVENTARIOS



- El nivel de inventarios se incrementó en 72,000usd frente al 2011, debido a la provisión de inventarios de las líneas de importación.



# INGRESOS OPERACIONALES



- Los ingresos operacionales corresponden, igual que en el 2011, únicamente al “Rebate” entregado por Edesa



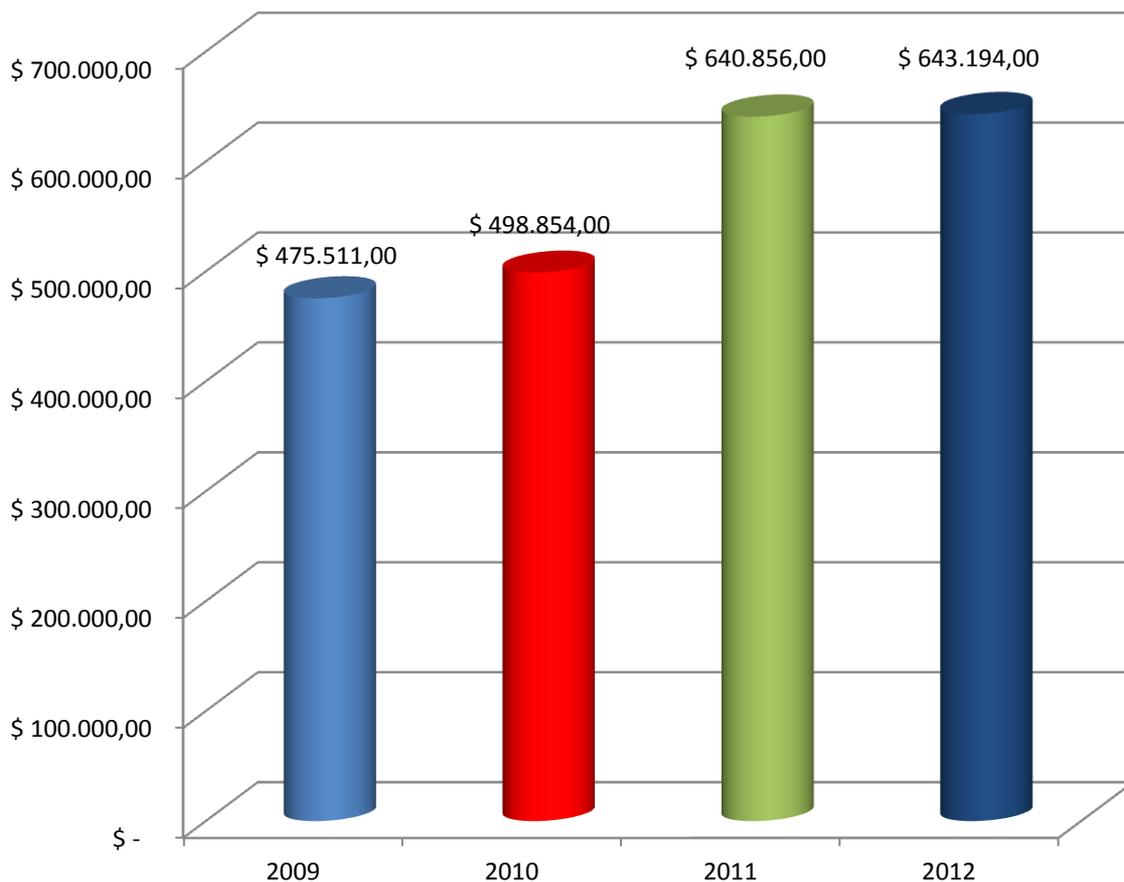
# INGRESOS NO OPERACIONALES



- Corresponden a regulación de vacaciones
- Intereses
- Depósitos no considerados
- Ajuste de inventarios
- otros



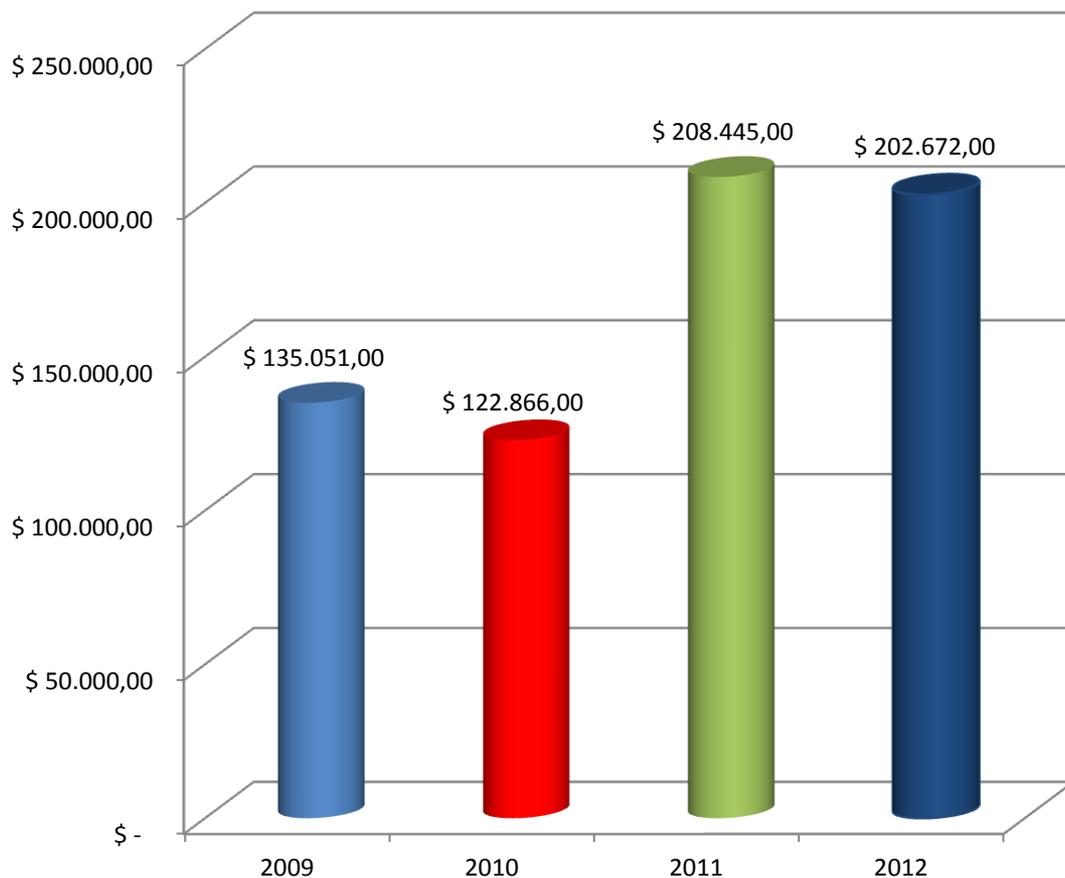
# UTILIDAD BRUTA



- La utilidad bruta percibida en relación a las ventas es del 20,49%
- Valor similar al del año pasado



# UTILIDAD NETA



- Respecto a las ventas, la utilidad neta representa un 6.46%.
- Existe un 0.18% de diferencia negativa con respecto al 2011



# Rentabilidad del ejercicio 2012 sobre el Capital y Patrimonio

- Utilidad Neta:
  - 204.497,48 usd - 15% Empleados
  - 173.822,86 usd - 23% Impuesto a la Renta
  - 133.843,60 usd - 5% Reserva Legal
  - 127.151,42 /400.000 usd Capital Pagado

**31.78%**

- 127.151,42 /714.761,83 usd Patrimonio

**17.78 %**



# CONCLUSIÓN

- El año 2012 fue para la Compañía, un año de mucho esfuerzo, retos importantes y grandes logros que se proyectan a un desarrollo sostenido y de largo plazo.
- No se pudo alcanzar el presupuesto de ventas establecido a inicios de año; sin embargo, en vista de la situación general del sector de la construcción en el país en el año 2012, tenemos la tranquilidad de que estuvimos dentro de los parámetros normales.



- Considero que la empresa hoy por hoy es un negocio de rentabilidad aceptable para los socios y, lógicamente, nos proyectamos a que esta rentabilidad sea mayor cada año.
- Espero que este informe y los resultados entregados del ejercicio 2012 sean de su conformidad y aceptación ya que, personalmente y con todo el equipo de la empresa, se ha hecho el mejor esfuerzo y se han agotado todas las posibilidades para crecer como empresa.



- Nunca está demás expresarles mi total agradecimiento por la responsabilidad que me han confiado para estar a cargo de la Compañía y asegurarles que todos los días se vela por el bienestar y el progreso de la empresa en donde ustedes, señores socios, han depositado su confianza y su capital.

José Gabriel Callejas  
GERENTE GENERAL