

Quito, 24 de marzo 2014

Señores

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE LA SOCIEDAD ANÓNIMA PRODUCTOS Y SERVICIOS TEXTILES PROSERTEXA S.A.

De mis consideraciones:

En mi calidad de Gerente General de Prosertexa S.A. en cumplimiento con las disposiciones legales presento el informe de gestión correspondiente al ejercicio 2013.

En el presente documento pondré en su conocimiento las actividades de planificación, coordinación, control y dirección ejecutadas durante el periodo comprendido entre el 01 de Enero de 2013 hasta el 31 de Diciembre de 2013; así como, los logros y dificultades que se produjeron durante las actividades relacionadas al negocio. En éste informe también pongo en su conocimiento la evolución de la empresa entre el periodo 2012 y 2013 y planteo posibles metas para la gestión 2014.

INTRODUCCION

Antes de leer este informe es importante mencionar que el año 2012 fue un año estacionario para la industria textil en general; es decir, no se notó un crecimiento notable como en el año 2011 y 2012 como resultado de los ajustes arancelarios a la mercadería importada. Varios de nuestros clientes se quejaron frecuentemente de sus bajísimas ventas. La producción cayó drásticamente en sectores como Atuntaqui y Otavalo, se mantuvo en ciudades como Quito y Ambato y creció en Cuenca.

EQUIPO DE TRABAJO

En el transcurso del año laboramos con el siguiente esquema:

- 1 Gerente General
- 1 Asistente de Ventas, Facturación y Gestión de Cobranza.
- 1 Vendedor visitador en la ciudad de Quito.
- 1 Chofer.
- 1 Mensajero-bodeguero.
- 1 Asistente Contable.

Es importante mencionar que hasta diciembre de 2011 contábamos con 2 vendedores para la ciudad de Quito, pero con el objetivo de bajar el gasto se decidió que enfrentaríamos el trabajo del 2012 con un vendedor; así también, se cambió de asistente contable y chofer en dos ocasiones, mismos que ingresaron con sueldos inferiores a sus antecesores.

A continuación detallo un cuadro con el resumen de la carga patronal en el año 2013:

SUELDOS COMISIONES ADMINISTRATIVOS Y VENTAS	TOTAL 2013	PROM. MENSUAL	PORCENTAJE
SUELDOS ADMINISTRACIÓN	17,063.61	1,421.97	2.31
SUELDOS VENTAS	15,048.59	1,254.05	2.04
COMISIONES	16,912.49	1,409.37	2.29
COMISION EN VENTAS A INDEPENDIENTES	4,323.35	360.28	0.59
DECIMO TERCER SUELDO	4,074.77	339.56	0.55
DECIMO CUARTO SUELDO	1,889.32	157.44	0.26
FONDOS DE RESERVA	3,206.74	267.23	0.43
VACACIONES	911.60	75.97	0.12
APORTE PATRONAL IESS ADM.	2,362.26	196.86	0.32
APORTE PATRONAL IESS VENT.	3,616.91	301.41	0.49
HORAS EXTRAS	1,841.40	153.45	0.25
INDEMNIZACION Y DESAHUCIO	689.46	57.46	0.09
DESAHUCIO PATRONAL	-	-	-
JUBILACION PATRONAL	-	-	-
BONIFICACION ESPECIAL	-	-	-
VIATICOS	-	-	-
BONO NAVIDEÑO	550.00	45.83	0.07
SUBTOTAL:	72,490.50	6,040.88	9.83

Haciendo una comparación entre el año 2012 en el cual la carga patronal fue de 11,99% de las ventas y la de este año que corresponde al 9.83%, podemos concluir que se logró una disminución del 2,61% que son USD \$19.241,23 menos en el gasto de sueldos sin que esto haya afectado nuestro volumen de ventas.

Con vista al futuro, en reuniones de trabajo previas, se ha planteado la posibilidad de que para mediados del año 2014, con nuevos productos en cartera se hará la contratación de un nuevo vendedor para la ciudad de Quito, el cual tendrá la misión de producir nuevos clientes y generar recursos para pagar su sueldo. Adicionalmente se incrementará en el año 2014 comisiones por cobranzas para la de la Asistente de Ventas.

VENTAS

A inicios de año, enfrentamos un reto muy importante al ser afectados por la salida de un vendedor importante como Juan Carlos Villacreses. Se tomó la decisión de no buscar un reemplazo pero se duplicó esfuerzos para al menos mantener las ventas a nivel de distribuidores y clientes en general, ese era nuestro objetivo para el 2012. Gracias a dicho esfuerzo se logró el objetivo y aún más se logró un pequeño crecimiento a pesar del mal año para la industria textil y la disminución de la fuerza de ventas.

Contamos al momento con una cartera importante de clientes que nos permite generar alrededor de 420 facturas por ventas al mes. Esto nos permitió tener los siguientes resultados en ventas 2013:

INGRESOS 2013	TOTAL (SIN IVA)	PROM MENSUAL
VENTAS	740580.13	61,715.01
(-) DESCUENTOS		-
(-) DEVOLUCIONES	4,416.16	368.01
OTROS INGRESOS	1488.1	124.01
TOTAL INGRESOS	746,484.39	62,207.03

COSTO DE VENTAS	490,625.18	40,885.43
------------------------	-------------------	------------------

UTILIDAD BRUTA	255,859.21	21,321.60
-----------------------	-------------------	------------------

Para analizar el resultado de la gestión de ventas es importante hacer la comparación entre las ventas de 2013 y las del año 2012 que fueron de USD \$736.897,22 (ventas sin I.V.A).

Como resultado de la comparación podemos concluir que se mantuvo las ventas.

Adicionalmente de este cuadro podemos concluir que nuestro margen de utilidad bruta es del 27,44%; esto es, 2.56% por debajo de nuestro objetivo que es el 30%.

Por esta razón, se decidió hacer un ajuste de precios del 3,0% a inicios del 2014 para alcanzar nuestro objetivo.

La expectativa para el año 2014 es la de mantener un crecimiento razonable por la difícil situación pero sostenido con relación al año 2013, por esta razón pienso que un objetivo de crecimiento del 5-6% es alcanzable debido también a nuestro cambio de precios.

RECURSOS FINANCIEROS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS

El mantener en funcionamiento Prosertexa requiere de muchos recursos económicos y recursos humanos, y estos últimos son mejor utilizados al unirnos para las entregas y en parte de las ventas con Representaciones Dong-II.

Compartimos gastos de arriendo de almacén, vehículos, choferes, bodeguero y personal para atención de almacén, así como los vendedores de ambas empresas hacen ventas en conjunto. Esto sin duda nos permite ahorrar valiosos recursos a ambas empresas.

Para analizar mejor la situación analicemos el cuadro resumen de gastos administrativos y de ventas del el año 2013.

GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	TOTAL 2013	PROM. MENSUAL	PORCENTAJE
ARRIENDO DE ALMACEN	10,084.68	840.39	1.37
ASESORIA IMPORTACIONES	-	-	-
OTROS	228	19	0.03
AGASAJOS Y ATENCIONES	1,077.97	89.83	0.15
ARRIENDO BODEGA	3,600.00	300	0.49
MANTENIMIENTO DE OFICINAS	137.79	11.48	0.02
ARRIENDO VEHICULOS	-	-	-
SERVICIOS OCASIONALES	223.21	18.6	0.03
INTERNET	361.28	30.11	0.05
CAPACITACION	612.48	51.04	0.08
REFRIGERIO Y ALIMENTACION	982.18	81.85	0.13
TELEFONOS CELULAR	1,439.17	119.93	0.2
TELEFONOS	2,121.71	176.81	0.29
TEVECABLE	535.34	44.61	0.07
TRADUCCIONES	491.52	40.96	0.07
SUMINISTROS DE VENTAS	-	-	-
PROMOCION Y PUBLICIDAD	27	2.25	0
UTILES DE OFICINA	645.93	53.83	0.09
MATERIALES Y SUM. DE COMPUTACION	-	-	-

IMPRESA	1,612.44	134.37	0.22
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	81.72	6.81	0.01
MATERIALES ARMADO Y VTA DE MERCADERIA	2,670.71	222.56	0.36
GASTO DETERIORO (CXC) (Incobrables)	1,357.81	113.15	0.18
MANTENIMIENTO VEHICULO	6,500.60	541.72	0.88
MATRICULA VEHICULO	-	-	-
REVISION VEHICULAR	-	-	-
ENVIO CLIENTES	296.34	24.7	0.04
GARANTIAS Y MUESTRAS	127.49	10.62	0.02
LIMPIEZA OFICINA	991.87	82.66	0.13
MANTENIMIENTO OFICINA	30	2.5	0
COMBUSTIBLE Y LUBRICANTES	5,501.65	458.47	0.75
MANTENIMIENTO EQUIPO COMP.	761	63.42	0.1
TRANSPORTE MERCADERIA	1,173.17	97.76	0.16
TRANSPORTE PARA GESTIONES VARIAS	662.72	55.23	0.09
FLETES	-	-	-
TRANSPORTE IMPORTACIONES	60.96	5.08	0.01
TRANSPORTE- MOVILIZACION- EMPLEADOS COMIDA	326.76	27.23	0.04
HONORARIOS PROFESIONALES	2,090.20	174.18	0.28
VEHICULOS (SEGURO)	1,130.53	94.21	0.15
HONORARIOS LEGALES	-	-	-
ATENCION A CLIENTES	154.62	12.89	0.02
FERIAS Y EXPOSICIONES	2,936.70	244.73	0.4
GTOS DE VIAJES NACIONALES	2,223.46	185.29	0.3
RADIO, TELEV, PRENSA	27	2.25	0
ROBO E INCENDIO	534.61	44.55	0.07

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS	-	-	-
SUBTOTAL:	53,820.62	4,485.07	7.28

El total de gastos administrativos y de ventas representa un 7,28% de las ventas de la empresa, esto es un 0,24% menos que el año anterior que fue del 7,78%.

Este dato es muy alentador en cuanto a resultados ya que, a pesar de que se multiplicó esfuerzos en visitas a clientes y distribuidores en Quito y en provincias (lo que genera más gasto) y que desde este año Prosertexa asumió el pago del 50% del arrendamiento del local (USD \$10.084,68) hemos logrado el objetivo planteado: bajar el gasto.

Para el año 2014, es imprescindible mantener el nivel de gastos bajo, sin embargo por los planes de aumento de personal en gestión de ventas tal vez aumente un poco.

Adicionalmente en los gastos, otro rubro muy importante para analizar es el que la empresa hace debido a que se apalanca financieramente a través de créditos por los cuales paga un interés. Estos préstamos son indispensables ya que con el escaso capital con el que empezó la empresa y el amplio stock necesario para atender a nuestros clientes no ha quedado más alternativa que buscar constante financiamiento de los bancos, socios e incluso de terceros en ocasiones.

El gasto generado por los préstamos se puede revisar en el siguiente cuadro:

GASTOS FINANCIEROS			
/COMI. BANCARIAS	1,391.53	115.96	0.19
CERTIFICACIONES	12.00	1.00	0.00
DIFERENCIA CUADRE DE CAJA	37.15	3.10	0.01
INTERESES POR SOBREGIROS	87.92	7.33	0.01
INTERESES A TERCEROS SR. FERNANDO DUQUE	11,542.23	961.85	1.56
INTERESES PRESTAMO BANCARIOS	9,140.94	761.75	1.24
SUBTOTAL:	22,211.77	1,850.98	3.01

El 3,01% como gastos financieros es muy similar al porcentaje del año 2011 que fue de 3,37%, lo que reafirma nuestra constante necesidad de préstamos para seguir funcionando. Sin embargo se trata de un gasto bastante alto que significó USD \$22.211,77.

Para el año 2014 se ha acordado en reuniones de trabajo que se hará un análisis de resultados de la situación actual de la empresa ya que está previsto empezar desde éste año con el pago de intereses por préstamos de socios que al momento no generan intereses. En caso de que esta decisión se efectivice, este porcentaje subirá en este ejercicio.

CREDITO Y COBRANZA

Como resultado de la difícil situación que atravesó el sector textil en el año 2013, la gestión de cobranza fue más difícil que en años anteriores. Muchos clientes que tenían excelentes reportes de pagos comenzaron a demorar los pagos, por esto fue necesario crear un manual de políticas claras de crédito y cobranza para que nuestros vendedores se apeguen cada vez más al mismo. Esto no ha sido una tarea fácil ya que el cliente estaba acostumbrado a trabajar con un sistema en el cual no se le exigía cheques para otorgarle crédito y por esta razón el pago generalmente llegaba con retraso. Adicionalmente a la aplicación de estas políticas (documento adjunto) hemos fortalecido nuestro trabajo en cobranzas a través de la gestión telefónica de la Asistente de Ventas y la creación de una comisión tipo escalera por cobros efectivos.

INVENTARIO

Nuestro inventario a cierres del año 2013 estuvo valorado en USD \$214.428,45. Es un inventario pequeño tomando en cuenta que se necesita una gran variedad de colores y grosores de hilos. A pesar de esto fue un logro muy importante el reducir los tres desabastecimientos graves del 2012 a uno en el 2013.

Hace falta mayor inversión o mayor capacidad de endeudamiento para incrementar el inventario a un nivel óptimo que no haga peligrar el negocio con más desabastecimientos.

RESULTADOS ECONÓMICOS

El resultado del ejercicio 2013, antes de reparto de utilidades a trabajadores y pago de impuestos es de USD \$63.160,13. El año 2012 tuvimos un resultado de USD \$46.115,26. Un incremento de casi 3 veces el beneficio del año anterior; sin embargo, una meta ambiciosa para el año 2014 sería la de aumentar en un 50% los beneficios, meta factible si se hace una adecuada gestión administrativa y se cuenta con un fuerte apoyo para conseguir recursos económicos y aumentar la cartera de productos y mejorar el stock y como consecuencia aumentar las ventas manteniendo los gastos en niveles bajos.

De los señores accionistas.

Muy atentamente,



Ing. Gustavo Villacreses Duque
GERENTE PROSERTEXA S.A.