Quito, 24 de marzo 2015

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 2014.

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 2014 hasta el 31 de Diciembre de 2014; 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 2013 y 2014 y planteo posibles metas para la gestión 2014.

INTRODUCCION

Antes de leer este informe es importante mencionar que el año 2014 fue un año estacionario para la industria textil en general; es decir, no se notó un crecimiento notable como en el año 2012 y 2013 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.

Con vista al futuro, en reuniones de trabajo previas, se ha planteado la posibilidad de que para mediados del año 2015, 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

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 2014:

INGRESOS 2013	TOTAL (SIN IVA)	PROM MENSUAL
VENTAS	824,393.17	68,699.43
(-) DESCUENTOS	971.18	80.93
(-) DEVOLUCIONES	17,767.56	1,480.63
OTROS INGRESOS	932.96	77.75
TOTAL INGRESOS	806,587.39	67,215.62

COSTO DE VENTAS	566,653.21	47,221.10

UTILIDAD BRUTA	239,934.18	19,994.52

Para analizar el resultado de la gestión de ventas es importante hacer la comparación entre las ventas de 2014 y las del año 2013 que fueron de USD $824.393,17 (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%.

La expectativa para el año 2015 es la de mantener un crecimiento razonable por la difícil situación pero sostenido con relación al año 2014, 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-Il.

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.

El total de gastos administrativos y de ventas representa un 7,28% de las ventas de la empresa, esto es un 5,36% más que el año anterior que fue del 0,36%.
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 2015, 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.

Para el año 2015 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 2014, 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 2014 estuvo valorado en USD $245.226,71. 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 2013 a uno en el 2014.

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.

Ing. Gustavo Villacreses D.
Gerente
Prosertexa S.A.