

INFORME DEL GERENTE GENERAL

Quito, abril 23 de 2010

Señores Accionistas:

En primer lugar reciban un cordial saludo y gracias por su asistencia. Como es mi obligación y en cumplimiento de lo establecido en la Ley en el Estatuto de la Compañía Productos de Seguridad Industrial PROSEIN CIA. LTDA., me permito poner a consideración de ustedes, el informe correspondiente de gestión realizada en el ejercicio 2009.

La situación económica del país durante el período 2009 se vio afectada por la crisis económica a nivel mundial y también por cambios de tipo arancelario. Esto no ha permitido que las actividades de la empresa se desenvuelvan con normalidad principalmente en lo que se refiere a las importaciones de los productos afectados por las salvaguardas lo que afectó a las ventas del período. La actividad petrolera a nivel del estado se reactivó un poco con relación al año anterior pero debido a factores comerciales no fue posible desarrollar este mercado de manera óptima. Adicionalmente cabe mencionar que el Gerente de Ventas fue apenas contratado en el mes de diciembre/2009 por lo que no se puede evaluar por el momento su gestión.

Bajo estas circunstancias no se consiguió alcanzar las metas fijadas por lo que los resultados del año 2009 fueron apenas superiores que los del año anterior.

A continuación presento un detalle de los resultados alcanzados durante mi gestión.

Ventas:

Las ventas del año 2009 tuvieron un incremento del 1.4% con relación a las ventas del año anterior. Este bajo resultado se debió a varias razones que se detallan a continuación:

- El nuevo sistema de compras públicas implicó un proceso de aprendizaje y conocimiento de las nuevas normas lo que en un principio no permitió la consecución de varios contratos.
- El Gerente de Ventas fue apenas contratado en el mes de diciembre.
- La sucursal de Guayaquil no ha sido reabierta y se mantiene trabajando nada más a una Vendedora.
- La salvaguarda sobre varias partidas arancelarias que afectan a productos como botas y calzado, guantes tejidos, prendas textiles y otros, afectó significativamente la demanda de estos productos debido a que el precio subió excesivamente llegando en algunos casos a duplicarse. Esto ocasionó que la demanda se restringa y que muchos clientes opten por productos de fabricación nacional. También dificultó mantener los productos permanentemente en stock debido a la alta inversión que implicaba el pago de la salvaguarda.

SUPERINTENDENCIA
DE ECONOMÍA Y FINANZAS
28 JUL 2010
OPERACIONES

Importaciones:

Durante el año 2009 se dio impulso a la línea de productos Encon obteniéndose excelentes resultados al mantener los productos para stock y no bajo pedido como se mantenía antes.

La importación de varios productos como botas de caucho, calzado de cuero, guantes tejidos, trajes de bomberos y otros se vio afectadas por la imposición de una salvaguarda cambiara, otra salvaguarda arancelaria y cupos para importación, lo que elevó los precios de algunos productos hasta en un 100%. Esto ocasionó que la demanda de los mismos se restringa y que muchos clientes opten por compras productos de fabricación nacional.

Debido a factores de costo de fletes el costo de las importaciones se incremento en un 1% aproximadamente lo cual debe revisarse para el próximo período pues esto influye bastante en el costo de ventas.

Inventarios:

El volumen de inventarios en bodega disminuyo este año en 10% aproximadamente, particular que se refleja en una mejora de la liquidez de la empresa.

Cobranzas:

El manejo de las cobranzas ha sido mucho más eficiente en este año reportando valores pequeños de cuentas difíciles de cobrar como se puede apreciar en los anexos, lo cual también denota una mejora importante en la liquidez de la empresa pues tenemos un índice de liquidez de 1.98.

Financiamiento:

Las tasas de interés activas continúan altas, en alrededor del 13%, lo cual significa gastos financieros muy elevados. Debido a que la liquidez de la empresa mejoro fue posible rebajar sustancialmente los gastos por financiamiento en un 25% con relación al año anterior.

Recursos Humanos:

Durante el año 2009 hubieron varios cambios y rotación del personal a nivel administrativo y de ventas lo cual ocasionó desajustes en los procesos y problemas internos que afectaron el desempeño de ventas y atención al cliente.

Gastos:

Los gastos operacionales de la empresa se incrementaron en una proporción mayor al incremento de las ventas alcanzando un 3% con relación al año 2009.

Resultados:

28 FEB 2010
OPERACIONES

En términos de utilidad los resultados son bajos pues se alcanzó aproximadamente el 0.6 de utilidad neta después de participación trabajadores e impuesto a la renta con relación a las ventas, mientras que la utilidad antes de participación trabajadores e impuesto a la renta con relación a las ventas fue del 1.9%.

El resultado anterior también se refleja en el índice de rentabilidad del Patrimonio que para este año es de 6.05%. En general los demás índices de los balances se encuentran dentro de parámetros aceptables.

Es urgente y necesario definir un plan de ventas y políticas comerciales, dentro de un plan de negocios y una planeación estratégica, ahora contando con el apoyo del nuevo Gerente de Ventas.

Para concluir quiero dar gracias a la esforzada labor realizada durante el año pasado 2009 con la colaboración de todo el personal de la empresa.



Cristina Cortés M.
GERENTE GENERAL

