

INFORME DEL GERENTE GENERAL



Quito, abril 25 de 2011

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 2010.

La situación económica del país durante el periodo 2010 fue de relativa estabilidad a pesar que continuó vigente el impuesto de salvaguarda sobre varios productos importados. Esto afecta al costo de varios de los productos que comercializamos y nos obliga además a invertir cantidades mayores solo en ciertas líneas de productos. La actividad petrolera en general privada y del estado también se desarrolló con relativa normalidad. Adicionalmente cabe mencionar que el Gerente de Ventas contratado a finales del año 2009 y que provenía de otro sector renunció en Julio/2010 y no fue reemplazado. Hay actualmente una persona que esta desempeñando las funciones de la Jefatura de Ventas y del Dpto. Técnico.

Bajo estas circunstancias los resultados conseguidos son positivos para la empresa pues se consiguió alcanzar las meta de ventas fijada por lo que los resultados del año 2010 son bastante superiores que los del año anterior:

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

Ventas:

Las ventas del año 2010 tuvieron un incremento del 24% con relación a las ventas del año 2009. Este excelente resultado que supera a todos los años anteriores se debió a varias razones que se detallan a continuación:

- El nuevo sistema de compras públicas implica un proceso de aprendizaje constante y actualmente lo manejamos con solvencia. Adicionalmente este sistema nos ha permitido participar en muchos concursos a nivel nacional en los que no teníamos participación anteriormente.
- Se ha desarrollado nuevos Distribuidores y retomado anteriores que fueron descuidados por el Jefe de Ventas anterior y por la oficina de Cuenca.
- La sucursal de Guayaquil no ha sido reabierto y se mantiene trabajando nada más a una Vendedora por lo que no tuvo crecimiento.
- La salvaguarda sobre varias partidas arancelarias que afectan a productos como botas y calzado, guantes tejidos, prendas textiles y otros se fue eliminando poco a poco hasta quedar en \$ 5.5 /kg. para textiles y en \$ 6.00 /par para calzado, por lo que la demanda de estos productos se fue reactivando desde el segundo semestre del año.

Cabe resaltar que tanto la oficina de Cuenca como las ventas generadas en Guayaquil no tuvieron crecimiento por lo que el crecimiento alcanzado se debe exclusivamente a la gestión realizada en la oficina matriz de Quito.

- **Importaciones:**

Durante el año 2010 se continuó impulsando la línea de productos Encon obteniéndose excelentes resultados al mantener los productos para stock y no bajo pedido como se mantenía antes, alcanzando el segundo lugar en ventas a nivel de Latinoamérica.

La importación de varios productos como botas de caucho, calzado de cuero, guantes tejidos, trajes de bomberos y otros se reactivó a partir del segundo semestre del año al disminuir la salvaguarda y eliminarse para los productos provenientes de Colombia.

El costo de las importaciones se manejo dentro de parámetros normales y aceptables. 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 se mantuvo en niveles similares a los del año anterior, pero es necesario racionalizar ciertas líneas para evitar saldos de inventario que luego son difíciles de vender o que van quedando descontinuados u obsoletos.

Cobranzas:

El manejo de las cobranzas tuvo dificultades en el período debido al cambio de personal pues durante el segundo semestre estuvieron a cargo dos personas provisionales y recién a partir de enero/2011 se incorporó la nueva Jefe Administrativo. Esto ha ocasionado problemas de flujo de fondos. Por esta razón el índice de liquidez corriente disminuyó de 1.98 a 1.74.

Financiamiento:

Las tasas de interés activas continúan altas, en alrededor del 13%, lo cual significa gastos financieros muy elevados. Los gastos financieros fueron inferiores al período anterior disminuyendo de \$ 26.000 a \$ 19.000.

Recursos Humanos:

Durante el año 2010 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, logística y atención al cliente.

Gastos:



Los gastos operacionales de la empresa se mantuvieron en el mismo porcentaje con relación a las ventas que el año anterior, es decir que el incremento fue proporcional al incremento de las ventas.

Resultados:

En términos de utilidad los resultados estos fueron superiores a los del año anterior pues la utilidad neta después de participación trabajadores e impuesto a la renta alcanzó el 1.94% 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 4.25%.

El resultado anterior también se refleja en el índice de rentabilidad del Patrimonio que para este año es de 18.67%. 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 Jefe de Ventas.

Para concluir quiero dar gracias a la esforzada labor realizada durante el año pasado 2010 con la colaboración de todo el personal de la empresa.


Cristina Cortez M.
GERENTE GENERAL

