

## **INFORME DEL GERENTE GENERAL**

Quito, marzo 23 de 2012

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 2011.

La situación económica del país durante el período 2011 fue de relativa estabilidad a pesar que nuestra empresa se vio afectada en los últimos meses del año con el incremento del ISD del 2 al 5%. Este incremento afecta al costo de todos los productos importados que comercializamos y por ende obliga a un incremento de precios. La actividad petrolera en general privada y del estado también se desenvolvió con relativa normalidad. Adicionalmente cabe mencionar que el Jefe de Ventas se hizo cargo de la Gerencia de Ventas a partir de septiembre/2012 y al mismo tiempo contratamos a un Técnico que se está haciendo cargo a medida que se capacita de todas las funciones de servicio técnico y mantenimiento, lo cual nos permite brindar un mejor servicio a nuestros clientes.

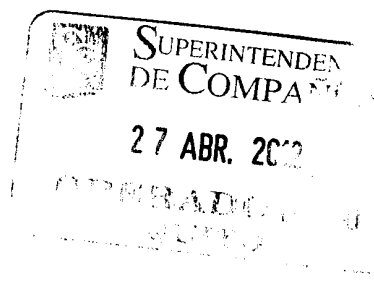
Bajo estas circunstancias los resultados conseguidos son positivos para la empresa pues se consiguió superar la meta de ventas fijada por lo que los resultados del año 2011 son bastante superiores que los del año anterior:

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

### **Ventas:**

Las ventas del año 2011 tuvieron un incremento del 38% con relación a las ventas del año 2010. Este excelente resultado que supera a todos los últimos años 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.
- Hemos limitado en parte la gestión de ventas a distribuidores pues muchos tienen problemas de pago en el momento en que se les despacha volúmenes mayores. Sin embargo mantenemos las ventas a varios Distribuidores que no tienen problemas de pago y compran volúmenes importantes.
- La sucursal de Guayaquil no ha sido reabierto y se mantiene trabajando nada más a una Vendedora, sin embargo tuvo un crecimiento en ventas del 20%.
- Así mismo la sucursal de Cuenca tuvo un buen crecimiento este año de un 20%.



### **Importaciones:**

Durante el año 2011 se importaron los productos de nuestras líneas regulares y otros productos diversos principalmente para el combate de incendios.

Hay que revisar los costos de importación pues se han incrementado los costos de fletes tanto aéreos como marítimos. Esto se refleja en parte en el costo de ventas que se ha visto incrementado.

### **Inventarios:**

El volumen de inventarios en bodega se incrementó en un 16% en este año. Es necesario racionalizar ciertas líneas para evitar saldos de inventario que luego son difíciles de vender o que van quedando descontinuados u obsoletos. Además habría que liquidar mercadería que se encuentra ya por mucho tiempo en la bodega.

### **Cobranzas:**

El manejo de las cobranzas tuvo dificultades en el período debido al cambio de personal pues la nueva Jefe Administrativo se hizo cargo desde comienzos de enero, tomando a cargo una cartera atrasada. Esto ha ocasionado ciertos problemas de flujo de fondos y principalmente varias cuentas de clientes que se recuperaron con mucha demora y otras que quedaron incobrables por diferentes razones.

### **Financiamiento:**

Los gastos financieros durante el 2011 fueron muy elevados pues se incrementaron en un 54%, un porcentaje que es muy alto con relación al incremento de las ventas que y hay que optimizar para el nuevo año.

### **Recursos Humanos:**

Durante el año 2011 disminuyó la rotación del personal a nivel administrativo y de ventas lo cual permitió consolidar el equipo de trabajo y que los diferentes procesos fluyan con más normalidad que en el período anterior.

### **Gastos:**

Los gastos operacionales de la empresa crecieron en un 37% casi el mismo porcentaje que crecieron las ventas.

### **Resultados:**

En términos de utilidad los resultados estos fueron inferiores a los del año anterior pues la utilidad neta después de participación trabajados e impuesto a la renta alcanzó el 1,37% inferior al 1.94% con relación a las ventas en el período anterior. Esto se debe a varias razones como: provisión de jubilación de trabajadores por aproximadamente \$ 23,000 y la provisión por incobrables y baja de inventarios por aproximadamente \$ 27.000.



El resultado anterior también se refleja en el índice de rentabilidad del Patrimonio que para este año es de 15,97 %. 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 Gerente de Ventas.

Para concluir quiero dar gracias a la esforzada labor realizada durante el año pasado 2011 con la colaboración de todo el personal de la empresa.

  
Cristina Cortez M.  
GERENTE GENERAL

