

INFORME DEL GERENTE GENERAL

Quito, marzo 28 de 2013

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 2012.

La situación económica del país durante el período 2012 fue de relativa estabilidad a pesar que nuestra empresa se vio afectada por incrementos arancelarios que afectaron a varias partidas de los productos que importamos como son gafas, cascos, protectores auditivos y otros. Este incremento afecta al costo de muchos de los productos que comercializamos 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.

Bajo estas circunstancias los resultados conseguidos son muy positivos para la empresa pues se consiguió superar la meta de ventas fijada por lo que los resultados del año 2012 son bastante superiores que los del año anterior en cuanto a Ventas y a utilidades.

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

Ventas:

Las ventas del año 2012 tuvieron un incremento del 41% con relación a las ventas del año 2011. 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 muchas licitaciones a nivel nacional y conseguir contratos en empresas públicas en las que no habíamos vendido 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 reabierta y en esta plaza estuvimos trabajando con una Vendedora adicional.
- Así mismo la sucursal de Cuenca tuvo un buen crecimiento en este año.
- La emergencia ocasionada por los incendios forestales a nivel nacional permitió incrementar las ventas mediante contratos extraordinarios de productos para incendios forestales.

Importaciones:

Durante el año 2012 se importaron los productos de nuestras líneas regulares y otros productos diversos principalmente para el combate de incendios.

Los costos de importación se vieron muy afectados debido al incremento en las tarifas arancelarias de productos que tienen alta rotación, como por ejemplo cascos que tenían una tarifa del 20% subió al 30%, gafas del 10% al 20%, y así en otros productos.

Adicionalmente 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 23% en este año, que en buena parte se debe a la acumulación de mercadería a fin de año que se entrega en los primeros meses del año y que corresponde a contratos adjudicados en los últimos meses del 2012. 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 2012 fueron muy elevados pues se incrementaron en un 33%, un porcentaje que es alto con relación al incremento de las ventas que y hay que optimizar para el nuevo año.

El efecto de la aplicación de las normas NIIF en los balances fue bajo llegando a - \$ 12,770.00, lo cual se debió principalmente a los ajustes por jubilación patronal, deterioro en las Cuentas por cobrar y la valoración de los activos fijos.

Recursos Humanos:

Durante el año continuamos con problemas debido a la rotación del personal a nivel administrativo lo cual dificultó los diferentes procesos fluyan con normalidad.

Gastos:

Los gastos operacionales de la empresa crecieron en un 46% lo cual es alto pues es un incremento mayor al crecimiento en las ventas, es preciso recortar ciertos gastos para el próximo periodo como publicidad y otros.

Resultados:

En términos de utilidad los resultados estos fueron mejores a los del año anterior pues la utilidad neta después de participación trabajadores e impuesto a la renta alcanzó el 2% inferior al 1.37% con relación a las ventas en el periodo anterior.

El resultado anterior también se refleja en el índice de rentabilidad del Patrimonio que para este año es de 33,71 %. 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 2012 con la colaboración de todo el personal de la empresa.


Cristina Cortez, MBA
GERENTE GENERAL