

## INFORME DEL GERENTE GENERAL

Quito, marzo 28 de 2014

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 2013.

La situación económica del país durante el periodo 2013 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 y por ende obliga a un incremento de precios. La actividad petrolera en general privada y del estado también se desarrolló con relativa normalidad.

Bajo estas circunstancias los resultados conseguidos no fueron positivos pues se registra un descenso en las ventas del 4% con relación al año 2013, lo cual es muy preocupante pues no hubo crecimiento para la empresa, por tanto las utilidades fueron menores.

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

### Ventas:

Las ventas del año 2013 tuvieron un descenso del 4% con relación a las ventas del año 2012. Este resultado negativo se debió a varias razones que se detallan a continuación:

- Varios negocios de compras públicas no se pudieron alcanzar debido a temas de especificaciones o tiempos de entrega, lo cual afectó a las ventas en alrededor de \$ 700.000.
- Demasiadas demoras y errores en la gestión de la persona encargada de Importaciones, por lo cual se contrató una segunda persona para dividir la carga de trabajo, sin embargo los problemas persisten. Esto ha ocasionado falta de stock y pérdidas de ventas.
- 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 solo con una Vendedora.

### **Importaciones:**

Durante el año 2013 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 de fletes y demoras en los trámites de importación, lo cual genera gastos excesivos de bodegaje, demoraje, etc..

Ha existido disminución en la eficiencia del personal de importaciones lo cual está generando serias dificultades en las Ventas, es preciso decidir el reemplazo de por personal que este concentrado y comprometido con los objetivos de la empresa.

### **Inventarios:**

El volumen de inventarios en bodega se incrementó en un 3% en este año, pero se mantiene en un nivel muy alto 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 2013. Es necesario revisar de todos modos y racionalizar ciertas líneas para evitar saldos de inventario que luego son difíciles de vender o que van quedando discontinuados 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 periodo debido al cambio de personal pues el Departamento permaneció sin Jefe Administrativo durante unos dos meses que demoró la nueva contratación. 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 2013 disminuyeron sustancialmente en un 68% pues no se acudió a financiamiento bancario más que lo estrictamente necesario.

### **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 12% lo cual es alto pues es un incremento mayor a las ventas, es preciso recortar ciertos gastos para el próximo periodo como publicidad y otros.

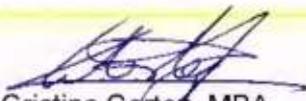
### **Resultados:**

En términos de utilidad los resultados estos fueron inferiores a los del año anterior pues la utilidad neta después de participación trabajadores e impuesto disminuyó en un 56% con relación al año anterior.

El resultado anterior también se refleja en el Índice de rentabilidad del Patrimonio que para este año es de 14%. 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 2013 con la colaboración de todo el personal de la empresa.



Cristina Cortez, MBA  
GERENTE GENERAL