

INFORME DEL GERENTE GENERAL

Quito, marzo 30 del 2016

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 2015.

La situación económica del país durante el periodo 2015 fue de bastante inestabilidad debido lo cual afectó a nuestra empresa debido a incrementos arancelarios a través de las salvaguardas implementadas a partir del 11 de marzo del 2015 que afectaron a la mayoría de partidas de los productos que importamos, sumado a todos los requisitos previos que hay que cumplir para varias importaciones. Este incremento ha afectado grandemente 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 vio seriamente afectada debido a la baja en los precios del petróleo, lo cual a su vez ha generado disminución en las compras de este sector y demora en los pagos.

Bajo estas circunstancias los resultados conseguidos no fueron apenas positivos pues se registra un incremento en las ventas del 3.2% con relación al año 2014, lo cual es preocupante pues es un crecimiento pequeño para la empresa.

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

Ventas:

Las ventas del año 2015 tuvieron un incremento del 3.2% con relación a las ventas del año 2014. Este resultado 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 \$ 500.000.
- Los procesos de importación han sido más lentos por todos los requisitos previos que hay que cumplir, llegando al caso de tener que reembargar un pedido de guantes por incumplimiento de las etiquetas.
- 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 hasta mediados de año que se incorporó otro Vendedor.

Importaciones:

Durante el año 2015 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 salvaguardias arancelarias y demoras en los trámites de importación, lo cual genera gastos excesivos de bodegaje, demoraje, etc..

Inventarios:

El volumen de inventarios en bodega se incrementó en un 66% en este año, debido a que no se pudo facturar la mercadería de varios contratos pues los clientes no tenían presupuesto para pago por lo que varias facturas se emitieron a inicios del 2016.

Cobranzas:

El manejo de las cobranzas tuvo ciertas dificultades en el período debido a la falta de liquidez en el mercado, así como demora en el pago de algunas cuentas del sector público por deficiente gestión del vendedor a cargo. Adicionalmente varias empresas públicas registraron demora en pagos de hasta tres meses por falta de presupuesto. Esto ha ocasionado problemas de flujo de fondos.

Financiamiento:

Los gastos financieros durante el 2015 disminuyeron sustancialmente en un 14% pues hemos acudido a financiamiento bancario exclusivamente para cartas de crédito y además el crédito estuvo restringido desde mediados del año pasado.

Recursos Humanos:

Durante este año se logró disminuir la rotación del personal a nivel administrativo lo cual ayudó a mejorar los diferentes procesos operativos.

Gastos:

Los gastos operacionales de la empresa crecieron en un 19% lo cual es alto pues es un incremento mayor a las ventas, es preciso recortar ciertos gastos para el próximo período como publicidad y otros.

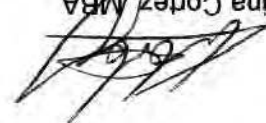
Resultados:

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 43% con relación al año anterior.

El resultado anterior también se refleja en el índice de rentabilidad del Patrimonio que para este año es de 19.92%. 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. Lo ideal sería determinar dos divisiones comerciales para seguridad industrial y equipos contra incendios.

Para concluir quiero dar gracias a la esforzada labor realizada durante el año pasado 2015 con la colaboración de todo el personal de la empresa.


Cristina Cortez, MBA
GERENTE GENERAL