

INFORME DEL GERENTE GENERAL

Quito, marzo 30 del 2017

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 2016.

La situación económica del país durante el periodo 2016 fue bastante complicada lo cual afectó pues el gobierno mantuvo las sobretasas arancelarias debido al terremoto ocurrido, y que afectan a la mayoría de partidas de los productos que importamos, sumado a todos los requisitos previos de los reglamentos técnicos del INEN que hay que cumplir para las importaciones, disminución de compras de parte del estado por recortes de presupuestos, y estancamiento del sector petrolero debido a que los precios del petróleo continuaron a niveles bajos. El incremento de los aranceles afectó 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 los esperados pues registramos una disminución en las Ventas del 12% con relación al año 2015, lo cual es preocupante pues es un decrecimiento alto para la empresa.

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

Ventas:

Las ventas del año 2016 tuvieron una disminución del 12% con relación a las ventas del año 2015. 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, cambios por municipalización y otros lo cual afectó a las ventas en alrededor de \$ 500.000.
- Los procesos de importación siguen siendo complicados y lentos por todos los requisitos previos que hay que cumplir.
- 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 todavía debido a que las salvaguardas se mantuvieron vigentes por lo que no era oportuna realizar inversiones en época de crisis.

Importaciones:

Durante el año 2016 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 salvaguardas arancelarias y demoras en los trámites de importación, lo cual genera gastos excesivos de bodegaje, demoraje, etiquetado, etc..

Inventarios:

El volumen de inventarios en bodega disminuyó en un 19% en este año, debido a que las importaciones fueron menores y a una política de importación más restringida.

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 2016 disminuyeron sustancialmente en un 38% pues los bancos contaban con poca liquidez por lo que los créditos estuvieron restringidos.

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 se mantuvieron en el mismo nivel lo cual es alto considerando que las ventas disminuyeron. Es preciso recortar ciertos gastos para el próximo período como publicidad, arriendos y otros.

Resultados:

En términos de utilidad los resultados fueron mejores a los del año anterior pues la utilidad neta después de participación trabajadores e impuesto aumentó en un 1.51% con relación al año anterior.

A

El resultado anterior también se refleja en el índice de rentabilidad del Patrimonio que para este año es de 21.96%. 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, reestructurar el departamento de Ventas dentro de un plan de negocios y una planeación estratégica. Lo ideal sería determinar dos divisiones comerciales para seguridad industrial y equipos contra incendios o sector privado y público.

Para concluir quiero dar gracias a la esforzada labor realizada durante el año pasado 2016 con la colaboración de todo el personal de la empresa.


Cristina Cortez MBA
GERENTE GENERAL