

INFORME DEL GERENTE GENERAL

Quito, marzo 30 del 2018

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 2017.

La situación económica del país durante el período 2017 fue bastante complicada lo cual afectó al desempeño de las actividad empresariales, pues en primer lugar fue un año de elecciones presidenciales, el gobierno mantuvo las sobretasas arancelarias hasta el mes de junio las cuales afectaron 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 público y privado 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 lo cual afecta a las ventas. La actividad petrolera en general privada y del estado también se vio seriamente afectada debido a la baja en los precios del petróleo notándose una leve recuperación en los últimos meses del año, sumado a la demora en los pagos de los clientes del sector.

Bajo estas circunstancias los resultados conseguidos no fueron los esperados pues registramos una disminución en las Ventas del 28% con relación al año 2016, 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 2017 tuvieron una disminución del 28% con relación a las ventas del año 2016. 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 recortes de presupuesto, 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 reabierto todavía debido a que las salvaguardas se mantuvieron vigentes por lo que no era oportuno realizar inversiones en época de crisis.

Importaciones:

Durante el año 2017 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, etiquetado, etc..

Inventarios

El volumen de inventarios en bodega se incrementó en un 3% en este año, debido a algunos contratos conseguidos al finalizar el año y que se debían entregar al inicio del siguiente año.

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 2017 se incrementaron en un 24%, tomando en cuenta que del 2016 al 2017 disminuyeron sustancialmente en un 38% pues los bancos contaban con poca liquidez por lo que los créditos estuvieron restringidos. Estos gastos financieros representan apenas el 0.41% de las ventas.

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 bajaron en un 34% con respecto al año anterior. Por lo que se nota la aplicación de algunos recortes de gastos como ferias y eventos, arriendos y otros.

Resultados:

En términos de utilidad los resultados estos fueron inferiores al pasado pues la utilidad fue inferior en un 51% con respecto al año anterior, y representa el 2.67% de las ventas mientras que el año pasado representaba el 3.93% de las ventas.

El resultado anterior también se refleja en el índice de rentabilidad sobre el Total de Activos es del Patrimonio que para este año es de 3.98%. 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 2017 con la colaboración de todo el personal de la empresa.



Ing. Santiago Cortez Muñoz
GERENTE GENERAL