

INFORME DEL GERENTE GENERAL

Quito, marzo 29 del 2019

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 2018.

La situación económica del país durante el período 2018 fue bastante complicada en el aspecto económico lo cual afectó al desempeño de las actividades empresariales, pues el sector petrolero público y privado se mantuvo todavía en recesión, 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 fueron los esperados pues registramos un incremento en las Ventas del 27% con relación al año 2017.

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

Importaciones:

Durante el año 2018 se importaron los productos de nuestras líneas regulares y otros productos diversos principalmente para el combate de incendios.

Los costos de importación se vieron afectados por demoras en el trámite de requisitos de importación, lo cual genera gastos excesivos de bodegaje, demoraje, etiquetado, etc..

Inventarios

El volumen de inventarios en bodega disminuyó en un 8% en este año.

Cobranzas

El manejo de las cobranzas tuvo ciertas dificultades en el período debido principalmente a demoras en los pagos de parte de clientes públicos y que fueron por montos representativos lo cual ocasionó una falta de liquidez durante varios meses del año.

Financiamiento

Los gastos financieros durante el 2018 tuvieron un fuerte incremento pues debido a la falta de liquidez la empresa tuvo que acudir a préstamos bancarios.

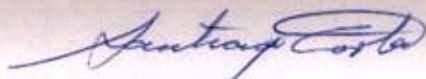
Resultados:

En términos de utilidad antes de impuestos está fue superior a la del período anterior.

Sin embargo el estado de resultados refleja una pérdida tributaria por el alto valor en impuesto a la renta ocasionado.

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 2018 con la colaboración de todo el personal de la empresa.



Ing. Santiago Cortez
GERENTE GENERAL