

## INFORME DEL GERENTE GENERAL

Quito, abril 20 de 2007

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 2006.

La situación económica del país durante el período 2006 se desarrolló en un ambiente de cierta estabilidad institucional y política, lo que ha permitido que las actividades de la empresa se desenvuelvan con normalidad. Sin embargo no está por demás resaltar que las tasas de interés sobre préstamos para actividades comerciales continuaron siendo altas manteniéndose en alrededor del 13%. La actividad petrolera a nivel del estado disminuyó notablemente factor que afectó a las ventas de la empresa siendo este uno de los principales sectores de la economía a donde van dirigidos nuestros productos. Adicionalmente cabe recalcar que el cargo de Gerente de Ventas aún permanece vacante desde el fallecimiento del Ing. José Cortez quien fue el fundador de la empresa y quien desempeñaba tal función.

Bajo estas circunstancias no se consiguió alcanzar las metas fijadas, sin embargo los resultados del año 2006 fueron mejores que los del año anterior.

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

### Ventas:

Las ventas del año 2006 tuvieron un incremento del 4% con relación al año anterior frente a la meta que se fijó del 10%. Este resultado se debió a varias razones que se detallan a continuación:

- Las ventas en la sucursal de Guayaquil bajaron drásticamente con relación al año anterior, lo que incidió en el resultado total de ventas. En cambio las ventas de la matriz y sucursal de Cuenca tuvieron incrementos de ventas superiores al 10%.
- El cargo de Gerente de Ventas todavía permanece vacante, por tal razón existe un vacío en la gestión de ventas. Se detectó por ejemplo que no se habían actualizado precios desde hace año y medio a muchos clientes que compran regularmente.

Para reforzar y mejorar las ventas se ha iniciado una gestión de mejora e impulso a la sucursal de Guayaquil a partir de comienzos de este año. Se ha contratado dos nuevos Vendedores en febrero de este año, y se espera mejorar los resultados para el primer semestre del año. Caso contrario se va a replantear la permanencia del Gerente de Ventas de esta sucursal.

Adicionalmente la empresa se encuentra trabajando y desarrollando el mercado de protección contra incendios, el mismo que se encuentra en auge y que representa clientes potenciales muy importantes.

#### **Importaciones:**

Se consiguieron nuevas representaciones de productos como son: Darley, que cuenta con una gama completa de productos para protección contra incendios y manejo de materiales peligrosos. Lastimosamente se ha dejado de importar la línea de gafas UVEX por razones de crédito y baja en las compras con el proveedor.

El costo de las importaciones se logró optimizar significativamente durante el año anterior debido a la obtención de mejores tarifas de embarque. Principalmente por esta razón se logró disminuir el costo de ventas a un 65.8% con relación a las ventas.

#### **Inventarios:**

El volumen de inventarios se incrementó en un 9%, lo cual va más o menos de acuerdo con el crecimiento en ventas.

#### **Financiamiento:**

Las tasas de interés activas continúan altas, en alrededor del 13%, lo cual significa gastos financieros muy elevados. Sin embargo se ha bajado el costo financiero al cambiar el financiamiento principalmente vía cartas de crédito para importaciones en lugar de créditos directos.

#### **Recursos Humanos:**

Durante el año 2006 se ha logrado consolidar el equipo de trabajo administrativo y de ventas.

#### **Gastos:**

Los gastos este año se han visto incrementados principalmente por la adquisición de una furgoneta de reparto vía leasing.

#### **Resultados:**

En términos de rentabilidad los resultados son positivos pues se alcanzó un 2.1% de utilidad neta después de participación trabajadores e impuesto a la renta con relación a las ventas. Si bien este margen neto es inferior al de años anteriores a pesar de la reducción de gastos alcanzada, pues estos representan el 29% de las ventas. Es decir que es preciso incrementar las ventas a los objetivos fijados.

Otro índice importante es el de rentabilidad del Patrimonio que alcanzó en el 2006 un 16%, así mismo superior al del año anterior.

Como se puede observar el año 2006 ha sido aceptable en términos de resultados a pesar de que la situación económica sigue siendo difícil para las empresas.

Para concluir quiero dar gracias a la esforzada labor realizada durante el año pasado 2006 con la colaboración de todo el personal de la empresa.

  
Cristina Cortez M.  
GERENTE GENERAL